

18年 证券从业经验，成都第一批“红马甲”

作者曾为总资产超过 130 12元 的家庭和企业客户提供专业投资理财服务

熊涛◎著



无论你是月光星光还是房奴车奴，愤怒得像一只小鸟，
你都需要这样一本理财书，教你“hold住”钱包

无以下困惑者不必阅读本书：

- ☑ 看似收入不低，为何工作多年却积蓄寥寥？
- ☑ 恋爱结婚、买房买车、养育下一代……钱要怎么挣，怎么花？怎么够花？
- ☑ 收入增长赶不上GDP增速，30年后我们拿什么养活自己？

北京联合出版公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和



愤怒的小鸟 理财学

熊 涛◎著

北京联合出版公司

图书在版编目（CIP）数据

愤怒的小鸟理财学/熊涛著. —北京：北京联合
出版公司，2013.3

ISBN 978 - 7 - 5502 - 1344 - 9

I. ①愤… II. ①熊… III. ①私人投资 - 青年读物
IV. ①F830.59 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 021043 号

愤怒的小鸟理财学

作 者：熊 涛

选题策划：北京时代光华图书有限公司

责任编辑：张 萌

封面设计：回归线视觉传达

责任校对：梅哲坤

北京联合出版公司出版

（北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088）

北京同文印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

字数 181 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 12.75 印张

2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—10000

ISBN 978 - 7 - 5502 - 1344 - 9

定价：35.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：010 - 82894445

前言

PREFACE



这本该是一个平静而恬淡的午后，如果那群可恶的猪没有出现的话。

但事实是无法逆转的，至少对于红火、蓝冰和黄风这群小鸟来说——它们珍贵的蛋被猪偷走了！

这群绿色的猪有大有小，有的拿着皮鞭，有的戴着钢盔，它们龇牙咧嘴，露出狰狞的笑，在高傲的猪王带领下，蹑手蹑脚地靠近小鸟们居住的地方。它们行动发出的声音和破坏力成反比，小鸟儿们甚至还没来得及反应，窝里的蛋就一个接着一个消失了。等到它们发现蛋不见了，这群猪已经跑回自己的城堡里躲了起来，它们站在城墙上，居高临下，嘲讽讥笑着后知后觉的小鸟。

这些蛋是小鸟历尽艰辛才产下的，虽然个头不一，但无一不承载了鸟儿们对未来的憧憬和希望。但这希望却被绿皮猪们无情地偷走了。如果只有这一次也就罢了，但猪的欲望显然无法被轻易满足，尝到甜头，它们还会再来，一次又一次，不到把鸟儿的蛋偷光，绝不会罢休。

小鸟们决定反抗，用自己的力量去捍卫那些宝贵的鸟蛋！

小鸟们愤怒了，你呢？

别以为我在说游戏里的事情。看看身边，你会惊异地发现，原来我们或者说我们大部分人，都是正在被绿

皮猪偷去鸟蛋的小鸟！

你的鸟蛋，就是你的钱财，你希望成为富人，财富承载了你的梦想。但现实是，无论你怎么努力，财富的数量总是无法增长到让你满意的地步——因为你身边就有一群可恶的绿皮猪，它们正在偷走你的财富！

你有没有觉得物价总是在快速增长？你有没有觉得薪水总是不够用？

这事所导致的直接后果就是，相同数量的钱，几年前能买到的东西远远多过现在——你的财富正在缩水！

你以为这就是最糟糕的事吗？

别天真了！

物价上涨，只是绿皮猪里最常见的一头而已。

现在，请你拿出账单，把这个月的开销梳理一下吧。你的每一笔支出是不是都有意义？你有没有因为一时兴起而买了一些华而不实的东西？你的衣橱里是不是挂了好几件只穿过一两次就不想再穿的衣服？你的柜子里有没有买的时候很开心，后来却发现始终用不上的奇怪物件？出门你是不是总想开车或者乘出租车，即便有很方便的公交地铁，或者要去的地方离你家只有短短一两公里？

显然，不良的消费习惯也是偷走你那些金蛋的罪犯。

还有没有别的绿皮猪？当然还有！

我说了，绿皮猪可不是一头两头！它们贪婪而且狡诈，总喜欢成群结队地出现。它们清楚，只有这样，才能让战果最大化，才能肆无忌惮地掠夺你的财富，压榨你的生活成果，让你越来越贫穷，直到你所有的蛋都被偷光，直到你对富足彻底丧失希望。

所以，除了上面那两头猪，还有好几头绿皮猪正在靠近你。

比如，你觉得自己勤俭持家，买东西总会挑便宜的。这看起来很不错，可是你有没有算过，那些贴上了华丽标签的东西，究竟是真的实惠，还是根本只是商家的心理战术？你在超市卖场费尽心思抢购到的打

折产品，是真的有用，还是你只为了享受那一瞬间的成就感，回到家后便把它束之高阁？凌晨时分，当别人都在温暖的被窝中享受幸福的睡眠时，你却蹲守在电脑旁等待着“秒杀”的开始，历经千辛万苦，你终于“秒”到一个标价199元的心仪宝贝，你有没有发现，在其他网站上它的售价仅仅189元？

错误的省钱观念——又一头闪烁着狡诈眼神的绿皮猪被你发现了。

那么，对于那些有了“理财意识”的人而言，猪会不会也不放过他们？

答案是肯定的。

你是不是觉得理财就是把一部分钱存在银行，一部分拿来买保险，再拿一部分做投资？你是不是坚信基金就一定比股票安全？你是不是觉得跟着“高端消息”走就一定可以赚钱？你是不是觉得黄金被开采得越来越少，它是一定会增值的？你是不是觉得，所谓的理财工具，无非就是那几样被翻来覆去说滥的东西？

看，又一头绿皮猪！

这会儿小鸟们正在用自己的身体作炮弹，轰掉一个又一个绿皮猪的城堡，夺回属于自己的鸟蛋。

那么你呢？

你是坐等物价下跌，还是期待着自己有朝一日顿悟，一觉醒来就变得善于理财？又或者幻想有个高人出现，告诉你明天哪只股票会暴涨，后天哪款理财产品一定可以赚钱？

相信我，这种事情，没人帮得了你。你只能靠自己！

拿起武器，朝着绿皮猪的城堡前进，用自己的力量去夺回那些本该属于你的财富金蛋吧。

目 录



..... CONTENTS

前言 / 1



第 1 章 看，猪在那里：去把被它们偷走的财富抢回来 / 001

第一节 通胀、无度消费、错误投资，你的钱正在被谁偷走？ 005

第二节 1 000 万元，还不够养老呢！ 012

第三节 瞄准——确定你的理财目标 022



第 2 章 玻璃、木板和混凝土块：不同的东西，必须用不同的手段 / 029

第一节 时间是你的弹弓，复利是你的武器 033

第二节 记账是最有效的止耗方式 041

第三节 你需要几只小鸟？储蓄、基金、保险…… 046



第3章 了解你的每一只鸟：如果你不了解我，就请离我远点 / 057

- 第一节 只有错误储蓄才会让钱贬值 060
- 第二节 基金不是万能钥匙 066
- 第三节 攻守兼备，只有保险，别让你的小鸟“裸奔” 075
- 第四节 99%的人都不懂得利用银行去理财 082



第4章 随时调整角度和力度：现在开始，进攻吧！ / 091

- 第一节 拉弓发射——理财通用的10个原则 094
- 第二节 调整角度——根据生命周期正确理财 101
- 第三节 改变力度——跟着别人做投资你就亏了 107



第5章 在最正确的时刻引爆：这将是一场惊心动魄的绝地反击战 / 115

- 第一节 “Time”比“Timing”更重要 119
- 第二节 看准时机才能打中绿皮猪 124



第6章 充分利用石头和炸弹：刺激的武器登场了 / 129

- 第一节 环境资源带给你的利益往往是最大的 133

第二节 人脉是财富，你如何去拓展 137

第三节 投资自己是稳赚不赔的 142



第7章 找到那根最关键的柱子：蛮力有时候真的解决不了任何问题 / 151

第一节 现金流是财富累积的基础 154

第二节 学习有钱人的思维习惯 159



第8章 别忽视新鸟：新鲜血液是胜利的催化剂 / 167

第一节 不要忽略学习的力量——比别人更早醒悟 170

第二节 拓宽信息渠道——你可以比别人看得更远 174



第9章 不必每局都得3颗星：获胜就好，不需要从过程到结果都完美 / 179

第一节 目标因人而异，适合自己的才是最好的 181

第二节 理财攻略篇 186



后记 / 193



第1章



看，猪在那里：

去把被它们偷走的财富抢回来

[小鸟和绿皮猪的故事]

赶紧睁开你惺忪的睡眼吧，看看你都干了些什么！你没有资格再继续昏睡了，你听不到其他小鸟的哀号吗？现在，你看到其他小鸟脸上惊恐的表情了吗？

羽毛在空中漫天飞舞，天空被乌云遮蔽。

整个鸟巢里面都快要沸腾了，忍无可忍，危机已经降临到每一只小鸟的头上。

愤怒的小鸟们在嘶鸣、在呐喊：我们必须去跟那些猪战斗了，不惜一切代价，甚至用自己的身体作为武器！

什么，你还不知道为什么？

我们的蛋被偷走了！那些可怕的猪偷走了所有的蛋！

是的，你觉得恐怖是对的。现在你脑子里已经开始浮现出那些猪的形象了，它们有强壮的四肢和凶残的獠牙，它们每次出现的时候都是横冲直撞，扫荡一切路过的土地。这些猪是掠夺者，是野心家。在你们多年来和它们的战斗中，很多小鸟都被它们吃掉了。

第 1 章 看，猪在那里

0
0
3

是的，这些猪真的非常非常可怕，你在夜里曾经梦见过它们张牙舞爪的样子，然后一身冷汗，被噩梦惊醒。曾经有一头猪轻易地将你踢出去老远，每次想到这件事，你都抑制不住颤抖。

知道它们要来的消息，你总是早早就躲了起来，一直不敢试图去和它们抗争，这种畏惧是来自对自我的保护，虽然怯弱却可以理解。

但是这一次和以往不同！

它们偷走了蛋！以往它们还只是欺负你，这次它们竟然把蛋都偷走了！

你不能再颤抖了！给你一面镜子，好好看看你自己！

也许你只是一只普通的孱弱的小鸟，但你也有生存的欲望。不能饶恕这些可恶的猪，你要去把蛋抢回来。是的，就算要鼓起勇气和那些凶残的猪战斗，你也必须去把蛋抢回来！

你可以不在乎你自己，但是你不能不在乎那些蛋。

可恶的猪们竟然把蛋偷走了，它们偷走了所有鸟的未来！你们的子孙后代、你们的种族延续，一切都落入了那些猪的手中！

漫天都是小鸟们的哀鸣，同样身为一只鸟，你想来已经明白了自己的使命。

是时候必须做点什么了，这一次不能再逃避，没有人会同情失败者，只有你们自己才能够拯救自己的未来。

所有的小鸟都团结起来，点燃你们的怒火吧，前面那些愚蠢的猪就是你们的敌人。战胜它们，抢回属于你们的蛋吧！

听到那些猪的笑声了吗？

它们凭什么笑？

你是否意识到了自己很讨厌这无耻的笑声？

是的，必须阻止这些猪！现在的你是一个战士！你知道时间正在飞速地流逝，而你们一分钟都不能再等待了。那些猪就在你们的眼前吞噬你们的蛋，时间拖得越久对你们越不利。如果所有的蛋都被它们吃掉了，你们将只能陷入绝望的深渊！

带上你们的勇气出发吧，一支由勇敢者组成的队伍已经形成。无论前方将要面对的是什么样的凶险境况，你们都已经没有了退路。

为了种族的未来，你们挺起了胸膛，出发！去抢回属于你们的蛋！

从本章开始，你将看到小鸟们所面临的危机。给你一面镜子，好好看看你自己，你也面临同样的危机。

你的时间并不比小鸟们充裕，还没睡醒吗？马上去给你的财富作一次清算吧！

你必须知道是谁偷走了你的蛋！

你的每一笔收入都是一个蛋，大部分人都只有一个蛋——工资收入，小部分人还有其他的蛋，诸如兼职收入、理财收入、租金收入等。总而言之，你手中拥有的蛋越多，你拥有的财富来源就越多。

这些珍贵的蛋会孵化出无数的小鸟，这些小鸟就是你的显性财富，是你钱包里的现金，是你银行里的存款，是你手心里的固定资产……不用说你也知道，这些小鸟非常重要，它们的家族兴衰决定了你的财富健康指数。可以说，你的收入来源越多，你拥有的资金流越稳定，你的财富健康指数就越高。

每个人活在这个世界上都是需要财富的，因为我们每天都要面临各种各样的消费。这些消费可以满足我们生存、进步、享受以及虚荣等需求，但这些需求的满足都是以消耗小鸟为代价的。没错，这些需求就是那些凶恶的猪，而你必须依靠财富小鸟才能应付这群铺天盖地的猪。



第一节 愚昧、无度消费、错误投资，你的钱正在被谁偷走？

虽然真相总是让人痛苦，可你也得睁开眼睛，看看你到底需要养活多少只猪！



请跟随我，按顺序完成以下事情：

第一步：

关掉你的卧室大门，拉上窗帘，把手机调成静音。

第二步：

找出你能找到的所有的超市收银条、银行取款凭单、短信付款通知、信用卡催款单……

第三步：

找出你的钱包，你所有的银行卡、消费卡、打折卡，你的网络银行账单……总之，把一切和钱扯上关系的东西都找出来。

第四步：

找出一本干净的笔记本（笔记本电脑也可以），端正地坐在桌前，深吸一口气，静静地闭目养神 10 分钟，或者做一套眼保健操，总之，让你的大脑清醒过来。

第五步：

先将所有的消费类单据作一次整理，重点统计你这一个月以来的所有消费，填写以下这张表格：

表 1 本月消费结算表

消费项目	支出金额（元）	支出方式 （付现或刷卡）	备注
居家物业费（包括：房租或房贷、水费、电费、煤气费、物业费、维修费等）	3 500		
交通通信费（包括：电话费、网费、车贷、车险、汽油费、停车费、出租费、公交费等）	2 000		
家庭保健费（包括：孩子的消费、孩子的学费、家庭的医疗费用等）	500		
品质提升费（包括：合理地添置衣服、家具、家电，购买“心头好”等）	1 200		
投资理财费（包括：股票、基金、贵金属、具备升值空间的收藏品等）	500		
其他开支（包括：信用卡滞纳金、借款、社交消费、冲动消费等）	1 800		

有账单可以查询的先整理出来。这些并不是全部，更多的消费单据已经被猪们叼到了时光的罅隙里彻底湮灭。你需要回忆，从这个月的第一天开始回忆，从清晨的第一杯豆浆开始回忆……似乎并不是那么难以想起，你慢慢地有了越来越清晰的全部记忆。

有些账目实在记不清楚了，怎么办？比如你不记得 3 号那天早饭吃了什么，所以你不记得那天早饭到底花了多少钱。一年 365 天，你每天早饭的开销都是差不多的，选一个普通的早餐花销临时替代，先努力完成你的账单。

第 1 章 看，猪在那里

0
0
7

第六步：

很好，现在你已经拥有了几乎完整的消费记录，啧啧，认真看看真可怕。如果你不幸使用的是 Excel 之类的统计表格做这张账单，在支出金额最后试着写一个 SUM（总计）程序，相信我，你一定不想看到那个数字。

第七步：

现在掏出你所有的银行卡、信用卡、消费卡，打开相应的网上银行，把每张卡当月的明细打印出来。如果你无法通过网络获得明细，那就去银行或者相关的地方，总之，尽可能找出所有官方的明细单据。

把这份数据和上面的消费数据作一个大致的匹配，比如你在品质提升类购买了一件 380 元的大衣，支出方式是刷卡，那么你一定能在明细单里找到这一项目。在这个过程中，也许又有很多被遗忘的开支浮了出来，你的消费表会越来越完善。

第八步：

掏出钱包里所有的钱，再一次打开你的网上银行，这一次你需要看的是你这个月的总收入。上个月月底银行卡总结余还剩多少？加上你钱包里的现金，这个月你的银行卡总结余是多少？

如果第二个数字远远小于第一个数字——没错，你的蛋已经被那些猪偷走了。

第九步：

一起来按照下面这个公式填写空白：

$$\begin{aligned} & \text{本月支出} = \text{这个月的总收入} + (\text{上个月的结余} - \text{这个月的结余}) \\ & = \underline{\hspace{2cm}} \end{aligned}$$

把这个数据和你前面罗列的消费单据再作一次比较，数据还是对不上，甚至还差了一大截！赶紧继续回忆。无论如何都想不起来了？想不起来就对了，你正是最需要这本书的人。

别着急，放松，我们现在一起来思考一个问题：到底还有多少钱，在你不知不觉间就被花掉了？最可怕的是看不见的敌人，那些莫名其妙的就被消费出去了财富，才是被偷走的鸟蛋。

这是一个不适合晚上一个人看的可怕故事：在很久很久以前，小鸟和猪之间的势力其实是平衡的，那时候的小鸟曾经有机会占据优势地位，把猪们彻底控制住。虽然猪永远都不会消失，但只要有足够的小鸟，小鸟们就不用害怕。

我们每个人并不是生下来就是财富的奴隶，在我们还没有债务的时候，在我们还没有负担的时候，我们的收入虽然经常跟支出激烈交战，但毕竟还有一定的获胜概率。但是那时候我们并不那么珍惜小鸟，每当新的欲望孳生出来，我们就会任凭它变成一只猪，去吞食其他小鸟。

这么多年来，你一直不断利用小鸟和猪对战，你觉得很疲惫、很厌倦，但幸好你还活着，小鸟们也还在岗位上艰苦地战斗。突然你发现那些猪变得更凶残了，你没有成长，但是猪们倒是成长得挺快，这次它们想要夺走的不仅仅是小鸟，还包括你手中的蛋。

不知道从什么时候开始，你背上了沉重的债务。你的欲望随着时间的流逝渐渐膨胀，毫无节制的支出是已有的资金所不能应付的了。你每个月都在入不敷出的境况中挣扎，当你的财富来源被债务、贷款、滞纳金等抢走的时候，你终于开始有点恐慌了。

只要蛋还在手里，你总是能创造更多的小鸟，但是如果连蛋都被夺走了，你就成了猪们的奴隶。

以前你收获的财富可以成为新的蛋，也可以用来丰富你的存款，但现在你的收入甚至都无法打入你的银行卡里。每一笔钱还没有经过你的手就已经交给了债权方，你的人生、你的未来都被绑在了负债的耻辱柱上，真悲哀。没有人会来解救失败者，除非你想拯救自己。

你必须拿起武器来干掉那些无耻的猪，你看着手中的小鸟，你的顿悟让这些小鸟开始了真正的觉醒。

你手上已经有了一个月的消费单据，下面，我们一起来把这些消费

第 1 章 看，猪在那里

0
0
9

单据变成你下个月的消费指南。在对付敌人之前，我们首先要了解自己的实力。

下面，根据你这个月的消费数据，填写下列这份来月消费指南单里的空白。注意：只有不可避免的消费才可以出现在这份消费指南上。

【饮食类】

早餐金额：_____

平均消费金额：_____ 平均消费天数：_____

早餐每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

午餐；

晚餐；

.....

饮食类消费金额总计：_____

【生活类】

水费金额：_____

水费每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

电费；

煤气费；

维修费；

洗漱用品费；

电话费；

网费；

衣物购置费；

.....

生活类消费金额总计：_____

【房产类】

房租/房贷费金额：_____

房租/房贷费每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

物业费；

维护费；

.....

房产类消费金额总计：_____

【交通类】

车贷金额：_____

车贷每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

车险；

汽油费；

停车费；

公共交通工具费；

.....

交通类消费金额总计：_____

【保健类】

保健费金额：_____

保健费每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

医疗费；

.....

保健类消费金额总计：_____

第 1 章 看，猪在那里

0
1
1

【家庭类】

子女抚养费金额：_____

子女抚养费每月消费金额总计：_____

(以下细则同上)

赡养老人费用；

夫妻情感消费；

.....

家庭类消费金额总计：_____

本月全部消费总计：_____

很好，下个月你的战斗目标已经定好了，只要能够合理减少你的消费欲望，少给你的小鸟带来麻烦，下个月的战斗是不是看上去不那么可怕了？这是贯穿本书最关键的一步，真正伤害小鸟的并不是那些猪，而是你无法抑制的消费欲望。

放弃那些毫无价值的消费，从现在开始学习和账单对话，这场仗并不是那么难打。相信我，如果你已经有了足够的勇气，下一步我将告诉你如何获得胜利。



第二节 1 000 万元，还不够养老呢！

1 000 万是个庞大的数字，但在狰狞的绿皮猪面前，它只是小菜一碟！



[小鸟和绿皮猪的故事]

当愤怒的小鸟踏上征战绿皮猪之途的那一刻，它们的命运已经被无情地锁定了——这条路注定艰辛而漫长！

经过不懈的努力，红火、蓝冰、黑炮、白弹、黄风等诸多小鸟站在了一起。回首前路，几多感慨，多少兄弟已经被碎石残木掩埋，尸骨无存，再也不能翱翔于蓝天，不能在胜利的日子里痛饮庆功酒，缅怀已然成就的大业。

它们有理由感慨，因为无数同胞的枯骨击垮了四十余座绿皮猪的城堡，这些杂碎再也没有机会偷走被小鸟们寄予厚望的鸟蛋，死猪只能化为尘土，永世不得翻身！纵情狂欢是小鸟们最好的表达，耿直而莽撞的黄风举起瘦弱的蓝冰，疯狂地转圈；火爆的黑炮与同样火爆的白弹跳起了探戈，两个硕大的身体击起漫天黄沙；多愁善感的红火静静地栖于高岗之上，破锣嗓子里蹿出声声悲凉的信天游。这一切，很伤感，也很和谐！

突然，一阵沙哑而突兀的猪叫声响彻山谷，鸟儿们放松的心弦再次紧绷，纷纷张开双翼，飞上森林的最高处。它们发现，连绵山谷的深处还有数不清的绿皮猪城堡，它们好像是在一夜之间冒出来的，绿皮猪们正在肆无忌惮地享用着他们的战利品——一堆堆白晃晃的鸟蛋。

小鸟们再次愤怒了，不过这次除了愤怒，它们还有深深的震惊。俯瞰大地，它们发现这些城堡的数量远比已经被打掉的，规模也更大，

第 1 章 看，猪在那里

0
1
3

至少还有 200 座。此时，小鸟们才明白，一切才刚刚开始！

小鸟们的遭遇和人类何其相似！当我们认为自己有能力实现财务独立进而实现财务自由的时候，却发现巨大的挑战才刚刚开始。

一般而言，从学校毕业就意味着一条分界线的诞生——你将开始财务独立之路。经过几年的奋斗，大多数人在而立之年和人生中的另一半组成了家庭，共同运营这家“合伙企业”。当然，很有可能你们刚刚拥有了真正属于小两口的第一套房产。可以毫不夸张地说，在如今的经济背景下，但凡处于此状态的大中城市居民，都是不折不扣的百万富翁。

家庭有了，房子有了，工作也基本上步入了正轨，一切似乎都很美好，就像小鸟们的心情一样，欢畅而通泰。不过，一旦将时间维度拉开，人们便会发现一个巨大的深渊摆在了面前。下面，我们就来算一算，从而立之年到驾鹤西归的那一天，需要多少小鸟才能保证我们消灭掉所有的绿皮猪。

从 30 岁到生命終了，正常情况下可以分为两大阶段——退休前和退休后。按照现行的国家规定，男性的退休年龄为 60 岁或 55 岁，女性为 55 岁或 50 岁。而我国的人口统计数据显示，全国公民的平均寿命呈逐渐上升态势，退休后再活 20 年不成问题，这也就意味着：夫妻二人必须用 30 年的时间为剩下的 20 年做好充足的准备，才能保证夫妻双方的晚年生活，毕竟像雷·克罗克那样在快退休的年龄整出一个麦当劳的人少之又少，大多数人对晚年的期待只是“安享”而已。

30:20，单从数字上看，问题似乎不大，况且退休之后有养老金撑着，还有子女协助赡养，实际操作起来应该没什么问题。事实果真如此吗？下面就让我们通过一张表格来仔细地地理一理这个问题。

当然，如果你觉得下面的表 2 太麻烦，也可以直接跳过，只看最后的结论。相信我，你一定会为自己未来几十年的开支感到惊讶！

请注意，以下测算基于 4 点原则：一是人情的需要和消费行为（不奢侈，也不考虑极端困境），二是过往 30 年的经济规律和其他国家的横

向对比，三是通货膨胀率控制在4%的低位区间，四是消费水平以2012年我国中等城市为准。

表 2 30 岁后人生成本测算表

阶段	支出项目	预计金额（元）	备注
退休前	食品	60 余万	假设每个月的饮食花费为 1 500 元，在这个基础上，按照 5% 的通胀率，在 30 年的时间里得出结果。对于其中妻子早退休 5 年的食品支出，我将在退休后的食品支出中予以扣除。
	服装	22 万	按照每个季度一人添置两套 500 元左右的服装（包括鞋、帽、内衣等身体附着物）标准，可以算出： $500 \times 2 \times 4 \times 55 = 220\,000$ （元）。 需要说明的是，在服装花费上有两个特点：一是女性大大高于男性，比如很有可能在一个季度里妻子买了 4 件衣服，而老公却一件都没买；二是随着年龄的增长，呈现出一种数量下降而单价上涨的趋势，比如到了 50 岁的时候，隔两三年才买一件价格数千元的羽绒服 因此，在进行测算的时候，我们通过平均的方式将每套服装的价格定在了 500 元的较低价位上，以抵消个人消费差异和通胀因素的影响，确保将误差控制在小范围内。
	房产	100 万	根据 2011 年的房地产统计数据，二线城市主城区全年有 10 个月的成交均价在每平方米 9 000 元以上。按照一般家庭两居室 80 平方米的面积计算，一次性付清全款和其他费用大概需 75 万元，而如果采取按揭贷款（首付 3 成，八五折的下限优惠，20 年还款期限）的方式，大约需要 90 万元。当然，房产花费还有另外一块，那就是装修以及 30 年的养护和维修费用，花费至少 20 万元，在这里我选择了一个保守的数字：100 万元。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额 (元)	备注
退休前	交通	87 600 ~ 832 600	前一个数字是仅仅使用公共交通工具而得出的最为保守的数字。很多时候，一个人每天的出行费用不会只有 2 元，因此我们将夫妻二人 30 年内仅仅使用公共交通的出行费用修订为 87 600 元。不过，随着社会经济的发展，这样的家庭将会是极少数。 后一个数字是指家庭购车出行的费用，以一次购买一辆 1.6L 的中级家用轿车为例，按照每辆车平均使用 15 年，每年平均行驶 2 万千米计算，一个家庭 30 年的交通费用支出为：110 000 (新车购置款及车牌和购置税费用) × 2 + 300 (年车船使用税) × 30 + 1 200 (年养路费) × 30 + 200 (年检费) × 30 + 3 500 (年交强险和必要的商业保险) × 30 + 600 000 (30 年的总行驶里程) ÷ 5 000 × 30 (年常规保养费用) + 1800 (年停车费) × 30 + 10720 (年油费) × 30 + 500 (年洗车费) × 30 = 832 600 (元)。 以上只是很保守的估计，因为这必须假定 30 年内两辆车不吃一张罚单，不出一点意外，在出行过程中不缴纳其他任何过路过桥费。
	通信	100 800	按照每月 200 元的通信费和 80 元的宽带使用费计算，为：(200 + 80) × 12 × 30 = 100 800 (元)。
	娱乐	20 万左右	娱乐花费主要包括两个部分：一是相对日常生活的娱乐消费，包括订阅书报杂志、看电影、唱歌、参加展会、去游乐园、观看比赛并购买相关产品等，这一部分保守估计为每年 4 000 元左右；二是一些非日常的娱乐开支，主要为旅游。假设一对夫妻每 5 年进行一次旅游，总花费为 1 万元，那么 30 年的总花费为 6 万元。加上通货膨胀因素，合计 20 万元左右。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额 (元)	备注
退休前	孕产	2 万 ~ 5 万	只包括妻子从怀孕起到孩子安全出生后两个月的花费，主要包括几次产检费 2 500 元左右，住院生产费 5 000 元左右，购买孕妇装、防辐射服等 1 500 元左右，各种营养保健品花费 1 500 元左右，孩子出生后头两个月雇用有经验的月嫂 1 万元，等等。这些开支加起来，保守估计 2 万元，而如果选择更高级的服务，轻轻松松就跨过 5 万元的门槛儿。
	子女教育	30 万左右	仅仅是指学校从家长手中收取的学杂费。从送孩子上早教班到大学毕业，具体的花销为：15 000（一年的早教班学费）+ 60 000（30 个月的幼儿园学费，包括托管费、伙食费、兴趣班费用等，根据一般中产家庭选择示范幼儿园的标准，每月的花销在 2 000 元左右）+ 30 000（一般公办小学 6 年的学杂费）+ 15 000（三年初中义务教育阶段的学杂费）+ 20 000（高中阶段的学费和补课、资料等杂费）+ 40 000（按照一般大学每年学费 5 000 元计算，再加上住宿等杂费）= 180 000（元）。 但是，这 18 万元只是最低花费，因为子女从小学到高中阶段，大多数家长都会缴纳从几万到几十万元不等的委培费、择校费等，同时，民办学校和公办学校的收费标准也有很大的差异，根据统计资料测算，这一部分的开支平均为 10 万元，因此总计 30 万元左右。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额 (元)	备注
退休前	子女生活	至少 30 万	合计：80 000 (0~3 岁的奶粉钱、营养食品费，以及其他生活花销) + 40 000 (雇用保姆的费用，至少需要雇用 2 年，直到孩子上幼儿园) + 20 000 (3 年幼儿园期间，每月 500 多元的生活费) + 30 000 (小学 6 年的吃穿和其他花销) + 30 000 (初中 3 年的生活费和补习费) + 30 000 (高中 3 年的生活费，以及电脑等学习用品的购置费) + 40 000 (大学期间的生活费、社交花费和交通费) + 70 000 (其他开支，包括 20 余年的旅行、医疗保健、玩具等方面) = 340 000 (元)。
	公共支出	20 万以上	包括生活所需的水电气、有线电视以及物业管理等方面的支出，合计：14 400 (每月 40 元的有线电视服务费) + 108 000 (以每月水电气费总共 300 元计算) + 88 400 (每平方米 3 元的物业管理费) = 210 800 (元)。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额(元)	备注
退休前	人际交往	100 万左右	人际交往开支是积少成多的典型，它包括平时请亲朋好友吃饭、婚丧中凑的“份子钱”，逢年过节给七姑八姨表示的“心意”、给晚辈孩子发的压岁钱等。 社会学的统计表明，在由亲戚、同学、同事组成的人际圈中，每一个人至少会和 250 人的关系达到朋友级别。也就是说，一个人在结婚时，会向这 250 人发出婚礼的邀请，夫妻二人至少要参加 300 场左右的婚礼和生日宴会。按照平均一场送礼金 300 元计算，在这方面的花销就将达到 18 万元。 同时，夫妻二人每个月各做东一次请朋友聚餐或游玩，30 年下来的做东数将达到 600 次，以每次 400 元保守估计，一共会花掉 24 万元左右。 给小孩的压岁钱也不是小数目，随着夫妻年龄的增长，需要给压岁钱的人越来越多，这项开支至少 30 万元。 前面这 70 万元左右是大家都能看得到的，还有一部分开支是我们平时不太留意的，例如生意场上的应酬，这一部分开支也在 30 万元左右。
	赡养老人	60 万	当夫妻 30 岁时，双方的父母临近退休，假设双方父母都有养老金可领且独自居住，子女只是在父母生日或者逢年过节的时候向父母表达一下“心意”，每人每年给 5 000 元，那么 30 年下来的总开支就在 60 万元左右。当然，这是在老人无病无灾的理想状况下得出的数字。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额 (元)	备注
退休前	养生保健	20 万左右	包括日常生活中购买水果、零食、保健品、美容护肤品，一般总消费为 14 万元；洗漱用品包括洗发水、牙膏、洗衣粉等，普通家庭每人每月花费 50 元左右，30 年总计 36 000 元；卫生用品包括餐巾纸、卫生巾、避孕套等，30 年总计 2 万元左右。
	医疗	11 万左右	35 岁以下人群每年大约生 2 次小病，以省属医院小病门诊平均费用 200 元计算，前 5 年夫妻二人在医疗上的花销为 4 000 元；35 ~ 44 岁这 10 年间，每年生小病的次数上升为 3 次，10 年的医疗费用为 12 000 元；45 ~ 54 岁这 10 年内，患小病的次数上升为每年 5 次，花费也随之上升为 20 000 元；在退休前的最后 6 年，每年患小病的次数增加到 6 次，两人的花销为 14 400 元。 以上所说的只是生小病的情况，而在这 30 年内，身体很好的两个人也有很高的概率接受住院治疗。据统计，大约为每人 2 次，现在医疗费用居高不下已是一个不争的事实，按照一次住院总共花费 15 000 元计算，夫妻二人又将支出 6 万元。
	保险支出	216 万左右	这里的保险支出主要是指国家强制缴纳的养老、医疗、失业等项目，虽然这些资金会留在我们自己的账户内，但在 30 年里这就是一笔支出。

(续表)

阶段	支出项目	预计金额（元）	备注
退休 后	食品	30 万左右	退休后，由于年龄不断增长，人体新陈代谢渐缓，在基本食品上的支出开始下降，一般每月的食品开支为 1 100 元。
	服装	4 万左右	根据国人的消费习惯，晚年在服装上的支出较低，按照每年两位老人各添置 1 000 元衣物作保守估计，20 年的总花费大概为 4 万元。
	交通	6 万左右	假设两位老人仅靠公共交通和子女免费搭载的方式出行，那么按照平均每天每人 4 元交通费的标准，则夫妻二人的交通费总计 6 万元左右。
	公共支出	15 万左右	这类基本开支并不会随着年龄的增长而发生实质性的变化。
	通信	5 万左右	人到晚年，基本的通信费用可能会有一定程度的降低，按照夫妻二人每月 150 元电话费、80 元网费的标准，20 年的总开支在 5 万元左右。
	娱乐	16 万左右	晚年由于可支配的空闲时间增多，老年人对娱乐的需求更为迫切，具体而言，基本的书报购买量、订阅量会有所增加，而一些刺激性的消费如游乐园、K 歌等支出会相应减少。按照每年 3 000 元的书报花销计算，20 年为 6 万元。同时，老年人对旅游的花费会有较大幅度的增长。忙碌了一辈子，谁都希望在这最后的这段人生里多走走看看，因此，基本上每两年就会旅行一次。按照夫妻二人一次 1 万元的标准，20 年的旅游总花费为 10 万元左右。

第 1 章 看，猪在那里

021

(续表)

阶段	支出项目	预计金额 (元)	备注
退休 后	养生保健	12 万左右	老年人的水果、个人卫生养护等方面的开支和之前的 30 年相比，不会有太大变化，但其中的保健品支出将会有有一个大幅攀升的过程。由于身体机能老化等客观规律，失眠、消化不良等各种问题接踵而至。前 30 年里，每人每年只需要 1 000 元的保健支出；退休后 20 年至少需要在之前的基础上翻两番，也就是说，20 年大概要花费 12 万元。
	人际交往	40 万左右	退休，并不意味着人际关系也“退休”了。虽然人际支出的最高点已经过去，但还是有很多这方面的开支，例如越来越多的晚辈来拜年，越来越多的“夕阳红”聚会（老朋友更愿意经常花钱怀旧），越来越多的老朋友躺在了病床上，隔三差五得买点礼品探望探望。这些开支加起来并不是个小数目，保守估计，一年至少需要 2 万元。
	医疗	40 万左右	到了这个年龄段，医疗无疑是一笔最不可小视的开支，不仅头疼脑热等小病会频繁“光顾”，各种慢性病（如骨质增生、关节炎、糖尿病等）也开始集体发力，大病（如肿瘤、脑血栓、中风等）发生的概率也大大增加，根据现在的医疗消费标准，保守估计，每年在这方面的平均支出要 2 万元。

当你看着自己银行卡上第一个 10 万元存款而窃喜之时，看看上面这张表格，它能让你冷静下来，让你意识到周围还有一大群绿皮猪正在虎视眈眈——从 30 岁到 80 岁的短短 50 年里，一个中产家庭在一辈子不买车的情况下，大约需要 824 万元的开支，而购车的话，至少需要 902 万元。如果将 4% 的通货膨胀率算进去，这 50 年内，夫妻二人的基

本支出至少也过千万元。并且这些支出还都基于对消费欲望的谨慎克制，如果哪天女主人看上了名牌包、和黄豆差不多大的钻石戒指，男主人有些烧钱的爱好，比如摄影、买彩票，那么最终的数字将会远远超过1 000万！

这就涉及下一个问题——50 年夫妻二人能有多少收入？如果按照平均每月每人10 000 元的收入来算，扣除个税，夫妻二人每年到手的收入有22 万元左右，工作30 年的总收入也就在660 万元左右。按照这个收入水平，退休后每月的收入在5 000 元左右，因此总收入在800 万~900 万元。很明显，这和至少千万元的开销有一些差距。

前面我已经提到过，这些开支已经是对消费欲望谨慎控制后的结果，换句话说就是，要想达到收支平衡，在节流上打主意是不太现实的，那么出路就只能是开源了——让收入的组合配置更为合理，产生更多的小鸟，以应对那些贪婪的绿皮猪。我将在后面的章节中详细地介绍催生小鸟的组合配置方式。



第三节 瞄准——确定你的理财目标

我的眼被迷雾遮蔽，谁能为我指出前行的方向？



[小鸟和绿皮猪的故事]

小鸟们再次集结，渐次飞出森林，飞向生死莫测的战场。

摆在它们面前的并不是一盘好棋，漫天飞舞的小鸟、噼啪啪碎裂的玻璃、断裂的木头，构成了一幅十分惨烈的战斗图景。虽然每一次攻击都能增加一些分数，但这似乎和彻底摧毁绿皮猪城堡的目标相去甚

第 1 章 看，猪在那里

0
2
5

远，绿皮猪的嗷叫声依然在山谷中肆无忌惮地回荡。

之所以会出现这般让人不忍目睹的画面，原因在于小鸟们迷失了自己的目标。

战斗伊始，面对那些不知廉耻、丧尽天良的绿皮猪，小鸟们的内心只有一种颜色——愤怒灼烧而成的红色。因为这种红色，它们义无反顾地向绿皮猪城堡发动了自杀式攻击，红火、蓝冰、黑炮、白弹、黄风挨个儿上阵，没有谁掉队，也没有谁临阵脱逃，它们视死如归、壮怀激烈。每次只要能够敲掉城堡的一块砖，他们就认为这样做是值得的。

但小鸟们在愤怒地攻击时，却将一个最为关键的问题抛在了脑后——真正的元凶是城堡里的绿皮猪，尤其是躲在最安全地带、体型最大、生存能力最强的那一只，而建造城堡的玻璃、砖头、木材本身没有对错，如果不能在砸烂它们的同时灭掉绿皮猪，那么再强大的摧毁力也没有意义。一个个因为砖墙破裂而飞升的“积分”是那么虚幻，落不到实处。

小鸟们，醒一醒，不要再执著于被愤怒支配的盲目破坏欲。要明白，复仇的唯一目的是要消灭掉所有的绿皮猪，凡是不以此为目的或者对于实现这个目的没有直接帮助的行为，都是没有意义的。

小鸟们要注意不能偏离目标，对于家庭理财来说，情况又何尝不是如此呢？

我相信大多数读者在看到前文所提到的人生成本核算时，脊背都会生起一股寒意，从 30 岁到 80 岁，夫妻二人就买一套房子、养一个孩子，过平平淡淡、普普通通的一辈子，最最保守地估计，开支也在千万元以上。这对于现在还没有结婚，经常“月光”的都市上班族而言，恐惧的黑色也会像小鸟们愤怒的红色一样，成为现阶段他们最主要的情绪颜色。在此种情绪的支配下，他们做出了一些并不理智的行为。

看到未来至少需要千万元人民币来埋单，很多人的思维模式不知不觉就和小鸟们靠到了一起。小鸟们执著于对城堡的破坏，从而忘记了破

坏城堡的目的；我们执著于对数字积累的敏感，整天在考虑如何缩小银行账户余额和1 000万元之间的距离，却忘记了这种积累本来应该有的意义。

其实这就是日常生活中人们经常走入的一个理财误区，很多人认为理财就是让自己的财富不断增长，从10万元到20万元，到50万元，再到100万元。目标看起来很明确，实际上是把人引入危险的境地。执著于数字积累，会极大地增加家庭财务的风险，冲击整个家庭的幸福指数。比如说，你有朋友在做民间放贷的生意，他想拉你入伙，给你开出了每月5分利的条件，你干还是不干？

这个时候你就需要做出抉择。一方面，国家规定，利息高于银行同期贷款利息4倍的就属于高利贷，不受国家法律保护，朋友提供的5分月息，年利率就是60%，远远高于现阶段银行6.56%的一年期贷款利率。你如果把钱投进去，一旦出现意外，很有可能会血本无归。但从另一方面来讲，假如现在投进去10万元，一年后就有可能拿回16万元，这比把钱存入银行或者买国债的收益要高出很多，并且由于我国特殊的金融背景，社会上普遍存在着融资难的问题，有些人确实通过这样的方式实现了资产的大幅增值。你只是单纯对财富数值增长狂热，很有可能心一横就把钱投进去了。

而事实上，这笔钱一旦投进去，所面临的风险就不仅仅是这笔钱本身的收益问题了。受巨大的利益驱动，你可能将家庭中本来用于应急（如疾病）、提高自身能力（如参加职业技能培训、职业认证考试，或者资料订阅等）、提高生活品质（如旅游）等方面的资金挪作放贷之用，这自然会给家庭的整体抗风险能力和生活品质带来极大的影响。

不仅如此，随着高预期收益而来的高风险性，也会促使你将更多的精力放在对预期收益能否实现的焦虑和猜测上，不管是夫妻单方面决定还是夫妻二人商量做出共同决定，只要有一丝风吹草动，如贷款人企业经营不善，甚至是宏观经济形势稍有下滑，焦虑和猜测都会慢慢地转化为埋怨和神经质，夫妻间的沟通交流和相互关心会越来越少。一旦贷款

第 1 章 看，猪在那里

0
2
5

收不回来，离家庭破裂也就不远了。

我们回过头来再看整个过程，会发现，一个仅仅存在于预期高收益的数字绑架了整个家庭的幸福感。很明显，没有哪个正常人愿意接受这种绑架，但遗憾的是，现实生活中这样的悲剧并不少见，比如我有一个朋友就是因为投了几百万元到借贷里，成天吃不好饭、睡不好觉，每个月只有利息到账的那几天能舒坦一些，绝大多数时候都处于焦虑中。造成这种情况的表面原因是他对未来财富的不确定，更进一步来说，则是他对理财的认知出现了偏差。和小鸟们一样，他被情绪冲昏了头脑，迷失了方向。

理财，最核心的目标是为了让生活更美好，而对美好生活的定义则会直接影响到我们理财目标的实现。假设你的生活目标是拥有一个家庭水族馆，但是为了照顾这些动物，就需要一个专门的团队，每月付出数万元的人工费用，而容纳这个水族馆的整个豪宅造价高达几亿元。如果你把过上这种生活设定为理财目标，估计一辈子都理不出个头绪来。所以，这里我们可以得出确定理财目标的第一个标准：切忌好高骛远。

谁都想赚大钱，谁都想成为亿万富翁，这么想没有错，适度的幻想一下还能调节心情，激发我们前进。不过想归想，做归做，每个人都是亿万富翁只能出现在两种情况下：一是通货膨胀异常严重的年代，比如说一筐纸币只能买一盒火柴的时候；二是在阴曹地府，每张冥币上面动辄 9 个、10 个零，想不成为亿万富翁都难。

举个例子。小王今年 25 岁，软件专业，工作 3 年，在二线省会城市一家科技公司做软件开发工作，月薪 5 000 元左右；他有一个 23 岁的女朋友小唐，在一家本地红酒公司做文员，月薪 2 800 元。根据两人的基本情况，可以预测一下二人的未来走向：技术出身的小王很有可能在 35 ~ 40 岁结束软件员生涯，走上技术部门管理者的岗位，他的月薪应该能升到 15 000 元，年终奖等福利还会有较大的提升。而女友小唐的收入涨幅可能较小，5 000 元很有可能是一个长期维持的数额。

也就是说，如果没有什么意外情况发生的话，夫妻二人能够在较长

的时间内保持每月 2 万元的进账，那么他们现实的人生理财目标就是在退休前能买下两套普通的房产、两辆汽车，把一个孩子顺顺利利地养大成人，平时有一定的休闲消费能力，且能在退休后，除养老金之外，还有一笔不低于 20 万元的活动资金。除此之外，如果他们还有豪宅梦、环球旅行梦，那就得仔细考虑一下是否超出了自身的能力。毕竟，传奇的创富梦想实现只是一个小概率事件。

因此在开始理财之前，我们先要对自己有一个清晰的认识。虽然这看起来像人生规划的内容，但实际上是理财的基础，因为不同的认识决定了不同的理财方式。就像小王，他如果也认为自己就是中产阶级中的一员，享受家庭的温馨和点点滴滴的快乐，那么他理财的重点就应该是把上面提到的那几个目标一个个地实现。

而如果他自认为有（并且确实有）成就大业的能力和机遇，也不必强求一定要过上和别人一样的生活。比如工作六七年后，你和同学都存了 50 万元，同学把钱拿去买房付首付了，而你决定用这笔钱来创业。这未尝不可，只要是建立在对自我清醒的认识上，投资创业与买房这两种理财方式就都没有错。马云、马化腾在 20 世纪 90 年代用 50 万元创业，现在叱咤风云，可以说过得比较幸福。但反过来想一想，那时候 50 万元可以买上两套房产，如今升值的部分都可以再买一套三居室了。按部就班地干完手上的工作，每月领着万儿八千元的月薪，再当个甩手的“包租公”，收些房租，周末和朋友、孩子一起开车到郊外转转，喝茶，聊聊天，打打麻将，看看小儿嬉戏，谁又能说这样的生活不幸福呢？

从这里，我们可以得出确定理财目标的第二个标准：理财没有绝对正确的模式，具体问题具体分析才是王道。万事万物都不绝对，理财也是一样的。当然，创业投资型理财不是本书的重点，在这里我只是在思维模式上提醒一下大家：是创业的那块料，就不要犹豫和顾忌，放手去干；如果不是，那就踏踏实实地解决每一个当下遇到的问题。这也就是我要谈到的确定目标的第三个标准：稳扎稳打，分段进行。

第 1 章 看，猪在那里

0
2
7

还是以上面所提到的小王来具体分析这个问题。毫无疑问，他当前面临的主要问题是买房结婚。小王的女朋友小唐今年 23 岁，虽然和小王的关系一直很稳定，相处也很融洽，但小王还想再多过两年未婚生活，因此希望在 26 岁时结婚。这也意味着两人还有 3 年的时间可供积累。虽然小王出来工作已经 3 年，但存款只有 4 万元左右，一来是由于前两年工资比较低，二来是他也没什么负担，花钱大手大脚惯了。小唐的情况也差不多，毕业两年，账户里的余额总是徘徊在 1 万元左右。如今两人的月收入加起来有 8 000 元左右，加上奖金等其他收入，结婚前的收入能有 30 万元，同时，小王的父母可以提供 10 万元左右的资金支持。乍一看，26 岁结婚时，买房资金大概有 45 万元。

按照成都现在的房价水平，三环外区位条件较好的新开楼盘价格每平方米 6 000 ~ 7 000 元，3 年后，保守估计房价可能涨到每平方米 7 000 ~ 8 000 元，这里我们取一个折中值 7 500 元。以婚房面积 80 平方米来算，房屋总价在 60 万元左右。很明显，不吃不喝也只能攒 45 万元的小王和小唐必须采用按揭贷款的方式来搞定这套房产。剩下的问题就是确定合理的每月还款额了，随意在搜索引擎中输入“房贷计算器”，会有很多相关的工具出现，可以直观而便捷地了解不同首付比例、按揭期限所带来的还款额差异。根据小唐和小王的收入情况可知，首付 30 万元，按揭 10 年是较为合适的，每月 3 500 元左右的还款额占总收入的 40% 左右，这样既在他们可承受的范围之内，又能保证正常的生活品质不受影响。

好了，现在小王和小唐的理财目标已经比较明确了，那就是确保两个目标：一是 3 年后，能够有至少 30 万元的现金存款；二是 3 年后，两人至少能够保持每月 8 000 元的收入。目标确定后要做的就是，从目标出发反推操作步骤。就像小鸟攻击绿皮猪城堡一样，小鸟们的目标是要消灭所有的绿皮猪，那么下一步需要确认的就是，什么样的进攻模式能够有效消灭猪。没有必要的动作应该一律砍掉，毕竟投入进攻的兵力是有限的。

小王和小唐的“子弹”也是有限的。3年内可供支配的收入只有15万元，平均下来，每个月的开支必须控制在4500元左右。这笔开支，在成都维持二人的基本生活是没有问题的，但只要一不小心就会透支。因此，他们这3年内的理财重点就是节流，因为存下的钱在短期内有一个明确的消费指向，将其投入高风险的项目中去不太明智，应该存入银行和购买国债，但由于期限较短，金额总数也不大，能确保不贬值就是万幸了。

而对于年轻人而言，最主要的节流策略就是避免冲动型消费。实际上，除了每月的硬性支出——房租、水电气、通信等1600元，食品1500元——还能有一笔小小的结余，他们可以用来交际、购买服装等，如果经营得当，还能每隔几个月小小地旅游一番。这些都是建立在对冲动型消费的克制之上，比如小唐上个月刚花500元买了一件衣服，但这个月在网上又看到了一条让她很是心动的裙子，手一滑，又是500元花出去了。再比如，小王和小唐都有电脑，都用了两年了，爱玩游戏的小王觉得电脑性能有所下降，影响玩游戏的效果，想换一台，于是手一滑，五六千元就又花出去了。

当然，我这里讲要节流，抑制冲动型消费，并不是说就要让这对小情侣为了一套房子苦熬，那不值当，因为我们理财的目的是提高生活品质。两人处在浪漫的黄金年龄，如果荒废了，那就是一辈子的遗憾。前面我也讲了，经营得当的话，浪漫和美好是能够随时相伴的。窍门就是用小积累换取大刺激。比如说，他们每月在胡吃海喝、抽烟、化妆上省下400元，3个月就可以去一次乐山大佛双人游。也就是说，将点滴积累隔一段时间进行集中释放，这样收获的幸福感会更多，这在心理学上已经得到了印证。

在本节的最后，我还要再次强调一点：理财是一个从目标倒推回步骤的过程，没有明确而理性的目标，一切就无从谈起。



第2章



玻璃、木板和混凝土块：

不同的东西，必须用不同的手段

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

[小鸟和绿皮猪的故事]

桃花源般的家园已经被嗷嗷叫的绿皮猪彻底毁灭，面对漫山遍野的绿皮猪城堡，小鸟们再也不能淡然而悠闲地翱翔于山间原野，听风听雨听天下了。原来，之前那些零星出现的偷蛋行为并非偶然，不劳而获的家伙们一直在那里，而且是以一个庞大组织的力量一步步地蚕食本属于小鸟的领地，进而构筑坚固的工事，步步为营，有张有弛！小鸟们的世界已经被包围了，散布于四周的绿皮猪城堡度过了单点阶段，构成了一道厚厚的“鬼门关”，把小鸟们外出觅食的通道堵得严严实实，江湖告急！

此时小鸟们才真正明白，过往“逍遥”的生活只是它们编织的一个梦，虚幻而弱不禁风，那些被有意无意忽视的“猪嚎”才是世界真实的本相。

虽然愤怒的小鸟已经集结了队伍，以惨重的代价“拿下”了四十余座城堡，但前方的路更加云诡波谲，危险重重。

绿光流转的玻璃本来是很可爱的，绿皮猪的出现却让它们成了茶毒

第2章 玻璃、木板和混凝土块

0
3
1

生灵的帮凶。几乎每一座城堡都有玻璃的身影，它们反射的无情光波一次次投向小鸟们的世界，干扰小鸟们的视线，饱含嘲讽和戏弄。虽然，一丝小小的震动就能让玻璃灰飞烟灭，但庞大的组织给了它们肆无忌惮的自信心，令它们张扬而无所顾忌。

忠厚淳朴的木板也是可爱的。长期以来，老成肃穆的黄色总是能给小鸟们带来安宁和温馨，因为鸟和树的关系远远胜于猪和树。小鸟对树唱歌，给它传递爱的情愫，给予其重生的机会；树也投桃报李，无偿地为小鸟们提供食物和歇脚的驿站。但此时，无数的木板正和玻璃一道，服务于大大小小的绿皮猪，一步步地将小鸟们逼入绝境。而且，它们比玻璃要低调得多，抗打击能力也不知要强上多少倍，给小鸟们造成的威胁自然也更大。如果树木能安静地作壁上观，那也算是一件好事，可不幸的是，它也成了绿皮猪的盟友，而且还是最坚定的那一个。从亲密无间到针锋相对，这其中究竟有着怎样的玄机？

灰色的混凝土块，怎么看都不可爱。是的，就像没有装修过的清水房一样，生硬、死板、固执，没有一丝一毫的生机可言。但有一点，小鸟们必须承认，它们很坚固，如果一座城堡全是由混凝土块构成的，就算是黑炮，也只能面对这座城堡欲哭无泪。

玻璃、木板和混凝土块，就是摆在小鸟面前的3座大山，它们狼狈为奸，共同守护偷走鸟蛋的不义者。而小鸟们有什么呢？小鸟们只有自己的身体，实力对比一目了然，小鸟们该怎么办？是坐着等死，享受最后的狂欢，还是另寻出路？

答案只有一个：人不是为被打败而存在的，小鸟也不是！

它们必须战斗，义无反顾地去战斗。因为这不仅关系到小鸟们自身的生存，更关系到整个族群的命运和尊严，狭路相逢勇者胜。盗窃者的城堡就算再坚固，也只是由3种建筑材料构成的。既然已经明确了其构成，那么总有解决的办法。这就是老祖宗传给世间万物的共同财富——盛极必衰，相生相克。

小鸟们，你们准备好对付玻璃、木板、混凝土块的武器了吗？

我们的财务状况其实和小鸟们何其相似，你是否感受到自己的工资收入明明在不断上涨，但未来的生活开支却像一块厚厚的黑幕挡住了通往幸福的道路，就如横在小鸟们面前的无数城堡一样，使人烦躁、焦虑、无所适从？

其实这一块块黑幕也像绿皮猪的城堡一样，并非铁板一块，它们也是由不同特性的材料构成的。

比如一些较为零散的支出就像玻璃，看起来庞杂而无序，但实际上只要通过简单的复利理财就能轻松地解决，因为它们本来就很脆弱，只是由于体积庞大，从而给人心理上造成一种错觉而已。

而原本和小鸟处在同一条战线上的木板“反水”（方言，指背叛）了，只能说明小鸟对它们的控制不力，小鸟们可以采取凶狠冲击的方式破坏它们。而对于我们的日常理财而言，最好的武器就是记账，我们可以用记账的方法来加强对资金的控制力度。消费一直都是很活跃的，如果能有效地止耗，那它就是你的盟友，相反，它就只能是敌人。

同样，对于异常坚固的混凝土块来说，一个红火不行，一个蓝冰也不行，甚至是一个黑炮也够钱，但如果把小鸟组织起来，问题立马就得到了解决。理财也遵循这样的逻辑，对于生活中一些重大的花销（如购房），一种理财方式的效果是有限的，这时就要多多考虑通过组合式的理财思路来解决这个问题。

这就是本章将要重点讨论的3个问题，不过归根结底只有一句话：撩开财务迷茫的神秘面纱，既不夸大困境，继续沉沦，也不悲观埋怨，踏踏实实地解决每一个问题。让我们跟随小鸟们的脚步，既然城堡是一个一个地修建起来的，那就耐心地把它们一个一个地摧毁掉。仅此而已！

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块



第一节 时间是你的弹弓，复利是你的武器

玻璃虽然看似不堪一击，但庞大的数量赋予了它们强大的力量，这是一场持久战。



0
3
3

李先生今年 29 岁，在一家外贸公司担任经理职务，月收入在 12 000 元左右。妻子何女士 26 岁，在一家私立中学任教，每月也有 5 000 元进账。夫妻二人的工资加上奖金和一些补贴，每年毛收入在 20 万元左右。由于买房时的首付较高，他们每月只需要还 3 000 元左右的房贷，这几年还积累了 15 万元存款。

单从总收入这一块儿来说，他们算得上是典型的中产一族，有房、有车、有存款，而且还没有小孩。处在这个年龄段，他们体力充沛，事业处于上升期，婚后激情也还未消退，一切看起来都很完美，如果要挑选出人生中最为逍遥的时光，这段时光一定可以和校园中的初恋相提并论。

然而事情没这么简单，世界上从来都不存在绝对完美的状态，正如人类既然有了一个大脑，那么就必须接受视觉上不如鹰雀、嗅觉上不如猫狗虫蚁、体能速度上不如豺狼虎豹的自然安排。这是一个我们不得不承认的现实：如果没有优势和缺陷的同时存在，人也就没有了奋发向上、不断解决问题的动力，这也就是老祖宗常说的“生于忧患，死于安乐”。

如果一个家庭的财务长久地处于绝对完美的状态，那一定是在什么地方出现了严重的问题。只是当事人由于受到一些主客观因素的影响，有意无意地忽视了这些问题的存在。李先生夫妇如果在现在的“逍遥”阶段不能有效地理清自身的财务状况，以后的生活将会被打上一个大大的问号。

我们暂且不论他们要为孩子储备数额庞大的教育基金，为孩子购置房产储备必要的资金支持，单单就是从怀孕到子女上小学之前这段时间的花销，就极有可能让一个原本殷实的中产家庭陷入财务混乱。

当然，你可以认为这是危言耸听，因为我们的上一代甚至上上一代，生养孩子似乎是一件很简单的事情，在田间地头一使劲儿，一个新生命就诞生了，之后连月子都不用怎么坐，找个大竹篮儿，放上几块布，垫一个“窝”，妈妈就开始下地干活。孩子饿了喂点儿母乳，渴了喂点儿白糖开水，待到能走路时，家人捏点儿泥巴小人，抓些小动物，孩子和这些“小伙伴”打打闹闹，甚至连学前班都不用上，一步就从田野踏进了小学一年级的课堂。就算按照现在的物价，这个过程的花销也不会超过5 000元。虽然肉吃得不多，专业的护理和专业的教育几乎没有，胎教、文艺熏陶更是一片空白，可孩子照样身体倍儿棒、心灵纯洁健康，艺术家、科学家、大富豪也没少出，不是吗？

没错，过去的情况确实如此。在那个还不知市场经济为何物的年代，孩子确实可以这样养，但在当今社会，一切商品和服务都是以人民币来计算的。如此一来，我们对自身的财务状况必须更加审慎，因为我们的收入一般而言是阶段性整体地进来，又像河水一般哗哗地流走。如李先生夫妇的账户里每月会多上2万元，这个数字看起来购买力很强，可以买上万斤大白菜、2万枚鸡蛋、2 500升93号汽油、50罐中高端婴幼儿配方奶粉、4台32GB/WIFI配置的iPad、2 000双鄂尔多斯牌家庭实惠装袜子、1 300包10片装护舒宝卫生巾……

只要不购买如房产、汽车等大宗消费品及名表、珠宝等奢侈品，2万元足以应付日常生活中每一类的单项开销。也正因为如此，这往往给人造成一种错觉——我的资金很充裕，可以随意支出。因为买几双袜子所花费的几十元留下的印象绝对没有入账2万元深刻，但日常消费的可怕之处就在于，这种错觉带来的累积效应十分强大。

在上一章的人生成本核算表中，我已经提到了从怀孕到孩子上小学

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
3
5

这一段时间内的花费，虽然是很粗略的保守估计，但没有 30 万元，父母自己都会觉得有些不相信。因为这 30 万元中除了在医院生产那一段时间的花费比较集中和金额较大（一般情况下都在万元左右）之外，其余的钱都是由几元一升的油费（需要带孕妇到医院做定期检查）、几十元一包的尿不湿、80 元一节的胎教课、三四百元一罐的奶粉、千儿八百元一个月的幼儿园生活费等一点一滴累积起来的。

这些开销都是最基本的，压根儿还谈不上为了让孩子比其他孩子生活得更优越。我们的父母之所以能以一种近乎纯天然放养的方式来养育孩子，除了之前所提到的宏观条件之外，另一个很重要的原因就是别人家的孩子都是那样养的，没有什么对比，所以他们也就能心安理得地那么干。

有句俗话说：不患贫，而患不均。现在不一样了，每个家庭的经济条件差异很大，这种对比会促使家长无意识地将更多资金投在孩子身上，因此，每项开支的浮动范围会大幅上升。比如说，原来给孩子买的奶粉是 300 元一罐的国产奶粉，但一个朋友说他们家的孩子吃的是 600 元一罐的进口奶粉，质量上似乎比前者让人安心很多，怎么办？也给自家孩子买进口奶粉呗！又比如，公司领导的小孩儿上了一个早教班，自家的孩子虽然和他同龄，站在一起却总感觉到没领导的孩子灵光，怎么办？也给自家孩子交钱上早教班呗！

这些开支和买菜、买袜子一样，单项的花费并不大，而一旦累积起来，资金数额将会相当惊人。更可怕的是，它们比买菜等硬性开支更为隐蔽，你无法预测在何时何地会花一些超出预算的钱。它们是一群来无影、去无踪的隐形杀手，对一个家庭的财务安全构成很大的威胁。

李先生夫妇 6 年的总进账能达到 120 万元，但除去房贷、赡养老人以及生活中的日常性开支，每年的结余也就 10 万元左右。如果他们在没有生孩子前，没有合理地调整自身的财务状况，而是不顾一切地逍遥自在，那么他们 6 年的储蓄将来很有可能会被孩子一口一口地全部吞掉——注意，是全部吞掉！这也就意味着，不知不觉间，他们原本很舒坦

的生活彻底变得紧张了，实际上，除了家中的小孩长到6岁之外，什么看得见、摸得着的东西都没有留下。

日常小额消费的魔力就在于此，它们就像绿皮猪城堡里的玻璃，虽然脆弱得不堪一击，攻击能力最弱的红火都能轻而易举地将它们打得粉碎，但因其数量庞大，常常带给人一种“弹药”不足的感觉。要解决这个问题，只能从两方面入手。一是增加弹药数量，和它们打消耗战，比如多准备一些能够一分为三的蓝冰（就如同理财过程中的复利一样）；二是只攻击那些对杀死绿皮猪最有帮助的玻璃，争取用最少的“弹药”获得最佳的效果。

这两方面也代表了我们未来面对慢性财务杀手的两种理财策略，前者致力于以不变应万变的增值，后者则强调优化财务安排，尽量止耗。本节我将会对增值的思路作一番梳理，止耗我会放在下一节来讲。

本节所谈到的财务增值，其本质是降低未来小额消费的累积效应对家庭生活质量的侵蚀和冲击，也就是说，要让家庭的财富有一个足够大的增长幅度，以避免出现日子不知不觉就越过越紧巴的情况。从这个目标出发，复利无疑是一个很有用的武器。

复利在民间更为人所知的名称是“驴打滚儿”、“利滚利”，其最让人心动的地方就在于能够将利息和本金捆绑在一起，连续计息，进而产生让人震惊的收益。例如，10万元的本金，如果每年的年收益率能达到10%，那么根据复利的计算公式：

$$S = P (1 + i)^n$$

（其中P代表本金，i代表年利率，n代表获取利率的时间期限）

可计算得出10年后一次性提取的本利总和为：

$$100\,000 \times (1 + 10\%)^{10} = 259\,374.246 \text{ (元)}$$

10万元的资金经过10年的翻滚，在一个还算比较靠谱的年复利率下，净增长了1.5倍。不过展现复利的神奇并不是我所想要谈论的重

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
3
7

点，因为知道复利的重要性和通过复利理财很多时候是两码事。

现在市面上各种各样的理财产品都把复利当作一个重要的卖点，很多理财销售顾问都会向潜在客户兜售一个源远流长的故事：

从前有一个国王，他对发明国际象棋的聪明人很是赞赏，准备满足其一个要求。发明国际象棋的聪明人说只需要国王赐予他一些小麦，数量为第一个格子里 1 颗、第二个格子里 2 颗、第三个格子里 4 颗……依此类推，把 64 个格子放满就够了。国王爽快地答应了。当国王知道最后将要送给聪明人的粮食达数十万吨的时候，故事就没有下文了。

销售顾问进而得出一个结论：客户投资复利型理财产品会在不久的将来收获异常丰盛的回报。

不过很遗憾，这样的好事其实内藏玄机。我很认可复利的投资思路，它以时间为杠杆，不断增值资本，只要时间足够长、利率足够高，1 元也能转化成 1 亿元，这可以被称为经济史上的一个奇迹。

但如果落实到生活中的具体操作层面，问题就出现了：

第一，我们不可能将一笔资金的理财时间规划得过长，一般都不会超过 50 年，因为谁也无法预料几十年后我们的经济和社会环境会发生怎样的转变，国家供养了一大批高智商的经济学家，他们也仅仅敢做一些 5 年经济规划和预测，更何况一家单一的企业机构呢？像巴菲特那样的长线投资人毕竟只是人中龙凤，大多数人没有那种一条道走到黑的魄力，你我估计都不是那块料。这种对未来的不可预知性，自然会降低复利的增长空间。

第二，大家都知道，复利与时间呈正比，前面我已经提到，人们对于理财投资的年限是有所顾忌的，不敢太过长久。比如我说一个 20 年期的理财产品很好，但是有多少人敢投资？但是如果我说一个 3 年期的理财产品很好，大部分人都会想去购买。一切都关乎投资时间的长短。

那么要实现收益的高增长，就只能在利率上做文章了。如今的理财

机构动辄标榜自身理财产品的收益率能达到 20%、30% 甚至 50%，而且还是以复利计算的，投入 100 万元，5 年之后至少能赚 500 万元。光是增值部分的资金就足以将 20 年时间内杂七杂八的开支一笔勾销了，多好的事情啊，你不动心吗？

我只能说这种事情有可能，大多数理财经理告诉客户的都只是预期年收益率，和实际收益经常有出入。我的一位朋友，每个月拿出 1 000 元做基金定投，当时的宣传资料上写着预期年收益率为 15%，但 4 年过后一结算，本利一共才 48 000 元，原因是第一年收益率确实达到了 15%，本利一起滚入第二年，不幸的是，第二年亏了，而且一亏就是两年多，幸好第四年公司操盘得当，又赚了一些回来，才勉强有了这 48 000 元。

除了看到复利带来的巨大诱惑外，我们更应该看到其潜在的投资风险，和其他专业市场一样，投资理财行业也是鱼龙混杂。一旦你把钱投进去了，销售经理把基本佣金稳稳当当地拿到手，他剩下需要考虑的只是佣金的提取比例问题，他自身已经和亏损没什么关系，而你的情况就不同了。我那位朋友一共投入了 48 000 元，最后拿到手的还是 48 000 元，这根本就不能对抵御隐形财务杀手产生任何帮助，反倒是增添了财务风险。

一般而言，判断一个复利理财项目是否值得投入，可以从以下几个方面予以评估。

一、是否保本。这是一个很现实的问题，就目前的理财项目而言，所有的储蓄、国债都能保本（当然，本文所指的保本都是针对数额而言，不代表实际购买能力）；相当一部分主要功能为保险，附带理财功能的保险业务也能提供保本服务；还有一部分基金项目可以提供亏损额度控制的理财服务；黄金，就近年来的表现而言，保本问题不大；而股票、期货自然是有投资风险的，入市须谨慎。

二、风险和收益。一般而言，风险和收益是成正比的，因此，目前的理财项目按照风险由低到高可以排序为：储蓄、国债、保险型理财项

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
3
9

目、黄金、基金、股票、期货。

三、家庭成员的性格。这一点和投资的风险密切相关，有的家庭成员倾向于保守型投资策略，有的则倾向于风险较高的激进型投资策略，如果家庭成员之间不能有效地沟通并达成一致意见，不仅会增加理财项目的风险系数（双方受情绪影响，在作决定时不那么冷静和理智），还会对家庭生活和感情产生十分不利的影响，这很可能会是一笔比投资失败更为巨大的损失。我们必须明白：理财的核心目的是获得幸福感，账户余额的增长是其中的一个重要组成部分，但不是唯一的组成部分。

四、理财目标。虽然投入每一个理财项目的直接目的都是为了实现财富的增长，但在具体操作时一定是有所侧重的。比如你看中了一只拥有长期发展潜力的股票，准备长期持有，那么这笔钱一定得是真正的闲钱（你已经为其他如生活、教育、医疗等方面储备了足够的资金）。针对未来高额日常消费的理财项目，一定得是风险不大的，因为本金是为了应付日后的一些生活开销，复利则是用来弥补未来差额的一种武器。而针对某项近期收益表现良好的基金复利项目，所投入的钱应该具备快进快出的特点，比如近期末纳入储蓄部分的工资或者奖金收入。也就是说，这笔投资不能影响其他既定的理财项目。拆东墙补西墙在理财上是一个很危险的动作，尤其是在不知道西墙到底是什么成色的情况下。

在本节的最后，我再以李先生夫妻目前的财务状况为例，结合以上这些注意事项，谈一谈如何用复利的理财思路夯实自身的财务基础，为击碎未来数量庞大的“玻璃”储备足够的弹药。

现在，李先生夫妻每月至少有 15 000 元的收入，银行里有 15 万元存款，这是理财的起点。注意：不管钱多还是钱少，确定自己有多少钱是可以用来理的，这至关重要。比如，一般而言，借给朋友的钱就不能按照假想的还款时间进行理财规划。15 万元存款无疑是家庭财务的一根定海神针，它承担着抵御重大意外，应对不时之需的重任。因此，对这笔钱进行投资的首要原则是安全，第二步才是增值。

而现阶段能够很好地平衡两者关系的莫过于国债。2012 年 5 年期

电子式国债的年利率达到了 6.15%，比同期存款利息高 0.65%。同时，其不同于记账式国债和银行储蓄到期一次性付息，而是每年结算一次，这样就可以用利息再进行投资。虽然这不比本息合计不断滚动更实惠，但也在一定程度上达到了复利的效果。而且，国债的提前支取也较为灵活，提前支取采用的也是分档计息的方式，而非活期储蓄。

李先生夫妻每月 15 000 元的收入，除了还房贷和生活开支，还有 5 000 ~ 7 000 元的结余。这些钱都是理财的对象，可以作这样的调配：1/3 存入银行（重点不在于利息有多少，而是为了确保现金流的持续稳定增长，应对未来短期内的各类不可预知的花销），1 500 元投入保险型理财项目（这类理财项目对本金有一定的保证，且能获得滚动复利，不过收益率不会太高，对此我们要有一个健康的心理预期），1 500 ~ 2 500 元投入风险相对较小的基金理财项目（这样做也能产生持续的复利效果，不过在具体选择上要多加小心，尽量不要涉及大幅超过常规收益率的复利产品），剩下的钱投入风险较高的复利产品中。

总之，在李先生夫妻负担相对较小，而未来开销可能比较大的情况下，日常收入的 30% 用于储蓄、30% 用于保险理财、40% 用于风险相对较小的基金，剩下的 10% 用于较高风险的投资，基本上就能维持较为健康的家庭财务状况。当然，我们这里谈到的只是针对未来那些易碎而数量庞大的“玻璃”而言，要想实现财富再上一个台阶，除了利用这些理财项目产生的复利应对未来日常消费的累积效应，还需要使用其他方法，一同发力。关于这点，我在后面的部分将陆续讲解。



第二节 记账是最有效的止耗方式

财富是一只性情多变的猴子，稍有疏忽，可爱的玩伴就会变成致命的敌人。



[小鸟和绿皮猪的故事]

小鸟们，还记得那些与你们休戚与共的朋友吗？

那些年，当你们在森林中过着无忧无虑的快乐生活时，树木是你们最为坚实的后盾，默默地为你们提供着力所能及的帮助——为你们遮风挡雨，提供食物。

那些年，当你们享受生活的美好而夜夜笙歌、纵情狂欢时，树木们还是以沉默而淡然的态度维护生于斯、长于斯的家园，默默观望，不悲不喜。

这些年，当你们面对不计其数的绿皮猪而伤身劳神、焦虑不已时，树木们却成了绿皮猪城堡的忠诚卫士，甘愿与曾经亲密无间的朋友拼个鱼死网破、同归于尽。举目四望，只有悲伤的风在偌大的山谷中肆虐，再也不见朋友们足以抵御狂风暴雨的伟岸身躯。

不管是在什么样的世界里，朋友反目无疑都是一个让人灵魂战栗的话题。小鸟和树木绵延千年的亲密友情为何会变成惨烈的生死相搏，什么样的裂痕能有如此大的破坏力？

这个问题的答案并不难找，当小鸟们忘情地挥霍树木的馈赠时，就已经埋下了危机的种子。

自古以来，朋友相交，重在相互扶持，小鸟和树木也不例外。一开始，它们确实是亲密无间的。树木为小鸟遮风挡雨、提供食物，小鸟们排出的粪便也是树木很好的肥料，更重要的是，小鸟们出外觅食时能够

将树的种子播撒到宽广的大地上，种子生根发芽，树木生生不息。

但可悲的是，小鸟们渐渐觉得：不用经历长途跋涉的艰辛，树木也能给它们提供足够的生存补给品，那为什么还要受苦受累呢？何不停下脚来，好好地享受当下的幸福生活？

很明显，这样一来，树木很不高兴，这不但会造成生存资料供应的紧张状态，还会对树木种族的延续产生相当不利的影响。如此一来，树木对小鸟的背叛也就很好解释了：与其和这么一群坐吃山空、目光短浅的“吸血鬼”称兄道弟，不如投奔绿皮猪的怀抱，一劳永逸地解决掉这批“祸害”，永绝后患。

树木见证了小鸟们成长的艰辛，同时也看到了小鸟们的堕落，树木不能容忍这样的情况继续下去，因此，它们将采用一切可能的手段。此之谓“爱之深，恨之切”！

我们仔细想一想，树木和小鸟的关系不正是我们日常财务状况的真实写照吗？树木象征着我们对每一笔收入和开支的处理思路。之前，当作为小鸟的我们一无所有时，“树木”大都能和我们和谐共处，亲密无间。试想一下，在没有收入的学生年代，我们几个人不是量入为出的？又有几个人会真的陷入债务漩涡而不能自拔？虽然我们处于那个年龄段时消费欲望膨胀，但碍于财务支配的权力不在自己手里，我们的消费思路还是较为理性的，其结果就是平平安安地毕业，踏入社会。

当我们开始工作，有了完全属于自己的收入后，和谐场面往往轻易就被打破了。“月光”现象比比皆是，透支消费屡创新高。2011年，中国一家民间智库曾做了一项特别的调查，调查对象是20岁以上、27岁以下的年轻人，其中有大学生，也有农民工。他们的工作年限都在2~5年。结果显示，有高达36.4%的人在工作两年以后还没有真正意义上的积蓄——在不购房、车等大宗消费品的情况下，净结余不足2000元。

最神奇的是，进入这36.4%的人的学历和收入并没有直接关系，因为其中有超过70%的人都是月薪在3000~6000元之间的大学毕

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
4
3

业生。

净结余不足 2 000 元，这是一个什么样的概念？

这基本上相当于：这两年在你的财务人生中彻底消失了。当然，有人会说，我刚毕业出来工作，各方面的开销都比较大，头两年存不下钱是很正常的事，以后会慢慢好起来的。也有人会说，我把钱都投入到提升自我能力上去了，参加各种培训、考各种各样的证书，这些都得花钱，但我相信，这些钱花得值，我会在今后得到巨大的收益。还有人会说，这两年我广交朋友、享受生活，钱根本就不是问题，快乐就好，人挣钱不就是图个乐吗？

以上 3 种说法听起来都很有说服力，但无论如何都改变不了一个事实：树木已经背叛了小鸟。前面我们已经说过，树木其实代表的是一种思路。对于小鸟而言，树木是可以相互扶持的对象；而对于理财而言，树木代表的是一种理性的消费策略。

其实，理财表面上看来是一种经济上的周密算计，实际上却是一种对生活的经营策略。具体来说，就是一个收入和开支的处理比例问题。对于个人理财而言，维持个人正常生活的必要现金流一定不能断，这是根本原则。而 2 000 元基本上是一个人生活所必需的最低现金流。我不否认前面 3 种说法中所谈到的实际情况，这些情况确实都需要花钱，钱花得都很有价值和意义，但如果个人净结余不足 2 000 元，那也就意味着个人在消费思路出现了重大的偏差。这个时候，基本生活尚且处在崩溃的边缘，压根就谈不上个人发展和理财。不仅如此，如果这种消费态度不能得到有效的改善，它就会像绿皮猪城堡中的木板一样，成为你未来生活中的一只拦路虎。也就是说，好的消费策略能够让你从不经意的日常生活中收获巨大的财富，坏的消费策略则会造成一生的遗憾。

月收入 3 000 ~ 6 000 元，两年来的净结余不足 2 000 元，归根结底原因只有一个——不理性的消费态度。换句话说，也就是花了 100 元办了 50 元的事，花 50 元办了不该办的事。要改变这种状况，最好的方法就是削减和压缩不必要的开支，也就是人们常说的止耗。在这里我要提

醒大家注意：在面对消费态度问题时，止耗是唯一的出路，开源已经没有任何意义。因为对于一个大手大脚、花钱无度的人而言，即便是他买彩票中奖得到 500 万元，也只能加速其走向崩溃。

最好的止耗办法莫过于记账，记账有以下 3 个好处：

一是清晰地呈现出花了哪些钱。生活中有很多开支是比较随意的，像烟、酒、粮、油、蔬菜等，往往每一笔开支都并不起眼，但累积起来却很可观。比如以前每两天一包烟，这个月不知不觉间变成了有 20 天是每天一包烟，按照一包烟 10 元保守估计，光在抽烟这一项上，这个月就多支出了 100 元，如果不记账，大多数人都记不起这多出来的 100 元是怎么花出去的。

二是直观地体现出一笔开支是否有压缩的空间。比如说这个月的账单中连续出现了 4 次以上服装花费，这一项开支就值得我们好好考虑，进而采取必要的措施了。针对这种情况，我们通常应该先锁定这笔开支，坚决避免再在服装上花钱。然后在下一个月的服装开支中予以说明，进而将这个月的超支部分分散到其他预算中去。虽然这个方法大家都知道，但如果不记账，买来的衣服很多时候是闲置在衣柜里的，不能形成直观的视觉刺激，甚至你会忘记它们的存在，面对网络上和商场里五颜六色的诱惑时，你很可能再次出手。而如果你记账了，情况就不一样了，因为你会经常用到记账单，每当你打开记账单，它都会提醒和警示你。

三是为长远的理财规划提供原始数据。理财是一个长期行为，很多时候，花钱不是你能控制得住的，理财是一个从目标倒推到具体行为的过程。而目标和行为都和记账息息相关。比如说，要为自己的晚年生活准备一笔养老金，基本要求是保证那个时候的生活水平和现在基本持平。单从这句话来看，这是一个很模糊的概念，如果仅凭感觉，得出的结论可能是 100 万元，也有可能是 1 000 万元，浮动空间是很大的，而这对于确定理财目标很不利。但记账可以有效地解决这一难题，记账单中的当下生活水平是数字化的，只要在现有水平的基础上加入通货膨胀

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
4
5

和一些特殊的开支（如医疗花费），就能得出较为准确的理财目标值，从而有的放矢地制定理财规划。

很多人都知道记账对理顺家庭财务很有用，但一看到那些项目繁多、计算复杂的表格就晕了，其实记账单的设计并不复杂，只要具有以上 3 项功能就是好记账单，形式并不重要。下面我提供一个小小的记账单范例，供大家参考。

表 3 简易实用的记账单

开支项目	金额	备注	单项总计	可压缩开支	总开支
食品					
服装					
社交					
通信					
交通					
医疗					
水电气					
住宿					
物管					
养生保健					
赡养老人					
其他					
意外开支说明					

记账的时候，并不需要把所有的开支事无巨细地记录下来，比如说食品，5 月 2 日买了 2 斤肉、1 斤姜、3 斤苦瓜，共计 41 元，那么直接写上“5 月 2 日食品 41 元”就行了。因为日常的生活支出压缩空间一般不大，重点是记下诸如服装、交通、社交等方面的支出，这些项目应该细化，并且要用标红等方式加强视觉冲击力。不过话又说回来，现在用 Excel 建一个实用的记账单很方便，空间无限、计算便捷。只要抓住记账单的重点——明确开支分布特点，压缩不必要的开支，积累理财资

本——形式可以任你自由发挥。

记账本身并不是目的，记账的目的是通过调整开支的走向情况，树立理性的消费习惯。从这个角度讲，记账的根本目的就在于通过一段时间的训练，让我们最后扔掉记账单。

水能载舟，亦能覆舟，树木和小鸟的关系也是这样。无尽地索取和挥霍最终让两者走上了你死我活的绝路。消费策略也是如此，如果不能有效地止耗，千万家财也只是过眼云烟，这和慢性自杀没有什么区别。

现在就行动起来，打开电脑，新建一张 Excel 表格，存入电脑，建立桌面快捷方式，重命名为“记账单”。相信我，坚持这样做，一年之后删掉所有的记账单，你再也不是原来的你了。



第三节 你需要几只小鸟？储蓄、基金、保险……

混凝土块说：“我的强大无人能敌，苍天之下，谁能杀我？
不过……可能……”



[小鸟和绿皮猪的故事]

“红火，你相信世界上有怪物吗？”一个清澈而寒气十足的声音从天际传来。

憨厚老实的红火并没有对声音的来源产生怀疑，它很自然地顺着这个问题自言自语道：“世界上长得可爱的怪物并不多。猴哥嫉恶如仇，但脾气暴躁，性格倔强，不易相处；奥特曼高大威猛，但眼神呆滞，很

第2章 玻璃、木板和混凝土块

0
4
7

容易断电晕厥；变形金刚有些幽默，可总是笨手笨脚，砸坏了太多的花草草……数来数去，也只有百依百顺、总喜欢帮人顶雷且法力无边的叮当猫适合以怪物的身份存在于小鸟的世界了。”

“我要叮当猫！”红火大声吼出了它的答案，它就是这样，总是义无反顾地喊出自己的所欲所求，单纯而且天真。可山谷间没有丝毫回响，甚至连“回声”——这个多年的好玩伴都藏匿了踪影，有的只是一阵阵粗鄙而嘶哑的“嗷——呃，呃，呃……”

红火知道，卑鄙的绿皮猪又来了，它相信，小鸟们能够像往常一样，轻而易举地击垮那些貌似强大的城堡。玻璃虽然数量众多，但很脆弱，蓝冰兄弟是它们的天然克星；倒戈的树木虽然质地较为坚硬，可黄风、黑炮、白蛋等都能与它们进行一对一的拼杀，一切都在可控范围之内。

没想到，一个个怪物活生生地摆在了小鸟们眼前，它们不是叮当猫，并且无愧于怪物的名头——纯正的灰色，四四方方，哑哑而晦暗，来历不明。最糟糕的是，它们是绿皮猪的盟友，有一个很绕口的名字——混凝土块。一切的一切，都显得那么陌生和不可爱。

红火是个急性子，大家都知道这一点。对于这种不可爱的敌人，它无法保持淡定，怒从心头起，恶向胆边生。像往常一样，红火跳上弹弓，自告奋勇地当上了急先锋。它坚信自己能像摧毁玻璃一样，以摧枯拉朽之势打垮那些灰不溜秋的怪物。

但这次红火错了，错得很彻底。随着它的身体不断靠近混凝土块，视死如归的决心逐渐被恐惧替代，当它身体撞上怪物的那一刻，撕心裂肺的痛在每一条神经末梢发散。显然，这只能说明一个问题：所有的攻击能量都被红火吸收了，混凝土块未受丝毫伤害。红火再也看不到混凝土块那张永远面无表情的脸了。

混凝土块的坚固和强大让所有鸟儿心生寒意，可这是一场没有退路的战斗，不管对手如何强大、如何深不可测，小鸟们都必须硬着头皮顶上去，为了生存，更为了那一丝最后的尊严。

小鸟们振翅高呼：绝地反击，壮志未酬誓不休；沧海横流，野百合也有春天。然后依次来到了弹弓前。

蓝冰进入攻击状态，起飞，一分为三，“怪物”依然稳稳当当地立在那里，纹丝不动。

黄风进入攻击状态，起飞，突然加速，“怪物”的身上有了丝丝裂纹，但波澜不惊。

黑炮进入攻击状态，起飞，精确投弹，“怪物”的身体四分五裂，烟消云散。

一切重归平静，不管多么深不可测的“怪物”，只要小鸟们一起上阵，就没有解决不了的问题。

幸存的小鸟们笑了——痛哭流涕地笑了！

我们的人生总要面对一些突然闯入的财务“怪物”，比如房子、车子、养老、重大医疗、孩子的教育基金等，它们个个来势凶猛，很不可爱，但谁也躲不过去。

如今，单是一个房子问题，就掀起了一场又一场的社会大讨论，时时刻刻撩拨着痴男怨女的心弦，让我们一刻也不得安生。就像红火所面对的混凝土块一样，虽然很不起眼，但真正遭遇它们的那一刻，小鸟们才会感觉到凶险异常。一套二线城市主城区的房屋均价早已昂首阔步地跨过了每平方米万元大关，而在同等区域内，月入 5 000 元就算得上是中等收入了。一套 80 平方米的婚房，加上装修、交税，轻轻松松就得过百万元。一个人不吃不喝至少都要 16 年才能积累起这笔财富！因此，人们陷入长久焦虑也就成了必然。我们该怎么办？

这里其实就涉及了一个很重要的理财问题：如何应对人生中诸如房子之类的重大开支？

不知道大家是否注意到一个现象：自古以来，除了王朝末年的战乱频繁期，大多数时候，甭管谁穷谁富，露宿街头、无处安身的人都是极少数。这也就意味着：大多数人最终还是有了自己的住房。

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
4
9

一些人往往会产生一种观念：理财只是富人的专利，自己的那点儿收入和这些大额开支的对比太过强烈，只会越理越闹心，顺其自然地过吧，该有的始终会有，瞎忙活也没用。

这种观念看似有理，但实质是一种赤裸裸的逃避。为自身的惰性和不思进取找借口，对每个人而言都是一件很容易的事情。是的，即便如今你“顺其自然”地活着，终究会组建家庭，有房子住，生儿育女，活到 70 岁以上。但人来世上走一遭，只是为了“将就”吗？

“将就”意味着把来之不易的人生主动权拱手交与社会的随机性，这样做的风险可想而知。其实，越是没有钱，我们越要有清晰的理财思路和理财规划。审慎对待生活中的财务“怪物”，做到有备无患，兵来将挡。道理很简单，一个有着上千万元资产的有钱人，他即便不在理财方面动心思，只把 1 000 万元存 5 年定期，按照现在 5.5% 的年利率计算，他每年的利息收入也有 55 万元。就算是年收益率跑不过通货膨胀率，这笔收入所能提供的生活条件也还是能够让人满意的。而资金相对较少的人情况截然相反，如果没有清晰的理财规划，一个又一个的财务“怪物”会让你疲于应付，陷入不可遏止的焦躁之中。试问，这样的生活谈得上有品质吗？

下面我通过图 1 来为大家理一理人生中必须应对的那些财务“怪物”，并对人的一生做出一个整体的理财规划。

人的一生，从财务的角度上讲，呈线性状态。图 1 基本上涵盖了人生中所必须面对的所有财务开支。它主要分为两个部分：

一是隐性部分。图表中心位置的年龄轴其实就是这部分开支的代表，包括生活中所有必需的日常开销，如食品、通信、服装、交际等。这些方面的开支会在人生中一直持续着，特点是零散、庞杂，累积起来数额巨大。

二是重大开支部分。这部分开支也就是我们本节所要重点谈到的内容。它们是在我们生活中被认真摆上台面予以严肃讨论的话题。不同的年龄段有着不同的理财方向。在 20 ~ 30 岁这个年龄段，房子和车是我

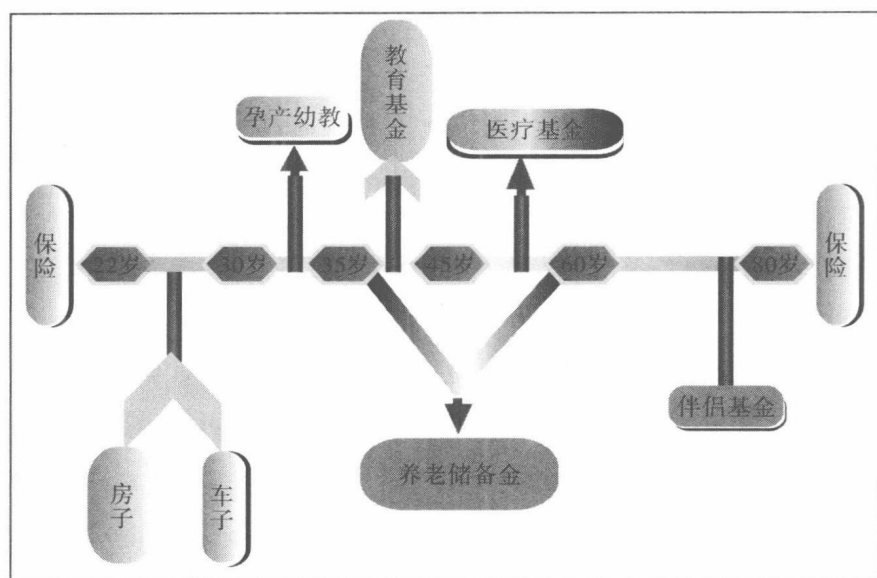


图 1

们关注的重点，在解决这两个问题后，生儿育女和养老保障相继成为我们理财的主攻方向，并且这两项在一定程度上是叠加的。也就是说，在积累孩子的教育基金时，还必须兼顾养老储备金的同步推进。大家也注意到了，在图 1 中，有一个比较特殊的开支项目——伴侣基金，其针对的是生活中普遍存在的一种现象：男性寿命普遍短于女性两年以上，且男大女小的家庭组合方式广泛流行。这种现象的存在也就意味着夫妻一方（大多数时候是女方）会独自度过一段不算短的岁月，这笔开支必须早作筹划。孤单地走完人生已经是一件让人很伤感的事情了，如果在财务方面还不能得到有效支持的话，晚景凄凉对任何人而言都是难以承受的。

我们在进行理财时，必须对这两个部分的开支有一个整体的思路，仅仅维持日常生活开销，对大多数人而言都不是问题，真正吃不饱、穿不暖、露宿街头的孤家寡人绝对很少，麻烦的是解决重大开支问题，它们就像游戏中的小鸟，顽固而强大。

对此，我们可以参考一下小鸟们和混凝土块的作战过程。很明显，

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
5
1

不管是蓝冰、黄风，还是红火，要想以一己之力击垮对方都不太现实：但如果三者同时上阵，连番攻击，就能将对手打得支离破碎。

处理生活中的财务“怪物”也是一样，单一的理财方式同样不能起到实质性的作用。比如我前面提到过，一个月入 5 000 元的工薪阶层，在现行房价不上涨的情况下，不吃不喝 16 年才能勉强拥有一套属于自己的房子。他找了一个同样是月入 5 000 元的女朋友，两人一起不吃不喝，也至少需要 8 年时间。这说明，通过节约的方法省出一套房，这是行不通的。

如果夫妻二人把大部分收入都投入到股市中，情况会怎样呢？如果他们掌握基本的选股常识，并且能够分散地长期持有几只股票，那么即便每月投入 3 000 元，按照股市多年以来 12% 的年平均收益率的标准计算，一年仅 36 000 元的投入，根据复利的计算方法，10 年后就会变成 111 810 元，在最理想的状态下，每年累加投入的话，买下一套市价百万元的房子不成问题。但是，如果你想在现有收入水平上通过孤注一掷的方式，以最快的速度在股市中“捞”到一套房子，那你遭遇灭顶之灾的可能性至少达 70%。股票是个理财的好工具，但需要耐心和技巧，在后面的章节中我会专门谈到这个问题。孤注一掷的理财方式绝对是不可取的，理财是投资行为，而不是投机行为。

对待顽固的财务“怪物”，我们必须像小鸟一样，采取组合拳的多重攻击方式，这一点也和理财的根本目标——提高生活质量——相一致。因此，以下几个问题可以帮助大家更好地了解理财规划的思路。请实事求是地写下你对这些问题的回答，我也会给出我的建议。

1. 你觉得理财过程中首先要确保的是什么？

2. 你是否有按月储蓄的习惯？如果有的话，比例是多少？什么时候存？

3. 你当前处于图 1 中的哪个年龄段？你所面对的最大问题是什么？

4. 你能否确保你的收入长期保持上升势头？影响其上升、下降，或者停滞的主要因素是什么？

5. 你了解几种理财工具？（这里的了解是指你明白这些理财工具的基本运作方法。）

6. 你认为保险是一种怎样的存在？

其实，以上这 6 个问题代表的是一种循序渐进的理财思路。具体来说，理财过程中首先要确保什么，体现的是你对理财的基本认识。你可能会回答是资金数额的增加，或者是本金的绝对安全。这两种回答都有一定的道理，但最核心的一点在于，不能因为对财富的极度渴求而彻底打乱你的正常生活。

也就是说，就算房子成为摆在你和女朋友之间的最后一座大山，你也没有必要孤注一掷，将所有的钱投入到高利贷或者期货中去，也没有必要将生活必需的开支——如每年的全面体检、同事聚餐、同学聚会——压缩掉。重大开支确实对我们的生活意义重大，但如果它们的存在完全绑架了我们的生活，那只能说明，在理财之前，你已经被彻底地击败了。这种理财也就没有丝毫意义！必须记住：是你去理财，而非

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

053

财富来“修理”你，弱者永远无法赢得财富的芳心，这一点从古至今从未改变。

第二个问题可以说是第一个问题的延伸。大家都知道，近几年储蓄利率事实上已经被逐渐甩到了通货膨胀率的后面。单从收益而言，储蓄是不划算的，但它在理财中所占有的地位不容小视。

你应该在每个月拿到工资时，马上将其中的 10% 存入固定账户，而基本的生活开销和理财计划都在剩余的 90% 中进行，进而形成习惯，逐渐忘掉那个账户里的具体数额。

这样做至少有 3 个好处：

一是在无形中积累了一笔稳固的风险基金，在遭遇极端意外情况（比如说投资或者创业失败，又或者夫妻双双失业等）时，能够起到雪中送炭的作用，让你熬过寒冬，重拾东山再起的信心。

二是潜移默化地起到了引导理财的作用。对于大多数人而言，用 90% 的收入也能达到 100% 的收入所能提供的生活品质。举个例子，假如一个人月入 5 000 元，在没有养成定时定量储蓄的习惯前，基本上他每月会花掉 4 000 元，结余 1 000 元；而当他进行储蓄后，到手的可支配收入变成了 4 500 元，也许他第一个月会遵循之前的消费习惯消费，但一个月下来，他会意识到自己的结余只有 500 元，这会形成一种强烈的心理落差。在第二个月的时候，他自然就会压缩掉一些事实上并不必要的开支，以达到心理上的平衡。这样一来，他的月结余从 1 000 元变成了 1 500 元，累积起来，这将是一笔巨大的财富。这就在客观上达到了督促自己重新审视自身消费习惯的目的。

三是为有潜力的理财项目提供了一笔重要的周转资金。在生活中，很多人都会发出这样的抱怨：有时间的时候没钱，有钱的时候没时间。理财也存在着同样的问题。相当大一部分人刚拥有一笔数额不大不小的闲钱的时候，往往不知道拿这笔钱怎么办——存起来吧，感觉不划算；理财吧，又不知道往哪个方向理。最后的结果通常就是冲动消费，买个流行的“电子玩具”，凑热闹地旅行一次，钱也就没了。而伴随着生活

经验和理财意识的不断增强，人们会越来越懂得哪些方向可以投资，然而遗憾的是，经历过去一次次的冲动消费，你的财务基础已经被啃噬得千疮百孔。如果此时有一笔游离在日常开支之外的积蓄，这对你重建财务信心有着莫大的帮助。

总之一句话：储蓄就像小鸟中的蓝冰，看起来攻击力微不足道，但通过一分为三的多元发挥，它总能对混凝土块造成全面的攻击，虽不能一击致命，但有蓝冰在，进可攻，退可守，能让小鸟们安心。

对第三至第五个问题的回答决定了你的理财方式的组合，下面，我就用足球上的阵型图，将这个要点呈现出来：

① 22 ~ 30 岁的理财阵型：二四三一。

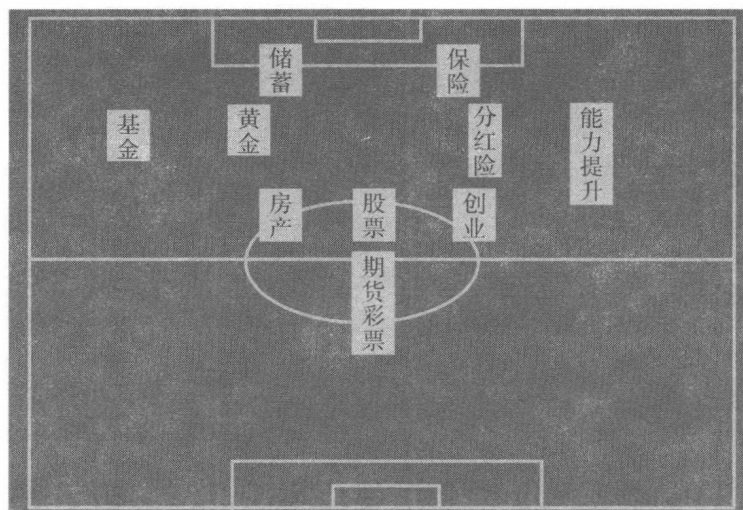


图 2

如图 2 所示，处于这个年龄段的人，收入不高，同时负担也不大，尽可能实现财务增值是现阶段理财的重点方向。因此，只需要将 20% 左右的收入投入储蓄和保险等抗风险的保障性理财项目；40% 左右的资金放在风险比较低的理财项目上，如基金等。

不过要注意的是，对于事业上升期的朋友们来说，对能力提升方面的投入一定不能吝啬，即便短期看不到实际价值。30% 左右的收入用于风险相对较高（收益自然也较高）的理财投资项目，如股票等。同样

第 2 章 玻璃、木板和混凝土块

0
5
5

要注意的是，现在年轻人自主创业的越来越多，如果你有朋友正在创业，仔细考察后，你也可以拿出一部分钱参与进去，这是一个很有益的尝试，不管成功还是失败，你都能从中收获很多东西，终生受益，而实际上你投入的资金并不多。剩下 10% 左右的资金可以投入到能够四两拨千斤的项目中去，以求得到高额收益。

② 30 ~ 60 岁的理财阵型：二四四。

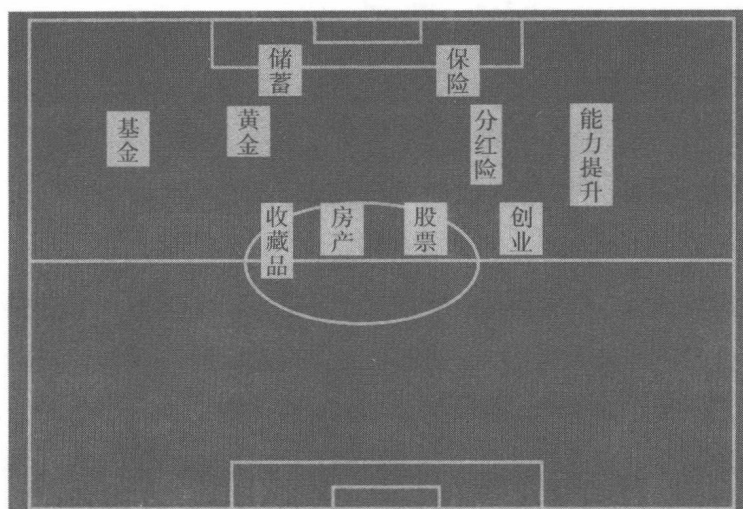


图 3

如图 3 所示，处于这个年龄段的人事业和家庭逐渐走上正轨，现实的财务压力不断增大，为未来积累足够的养老金也提上了议事日程。此阶段和上一阶段并没有本质上的不同，重点还是要实现财务的增值。不过，由于所承担的责任越来越多，抵御各种风险的能力相对要弱一些。所以，在理财过程中，注意要将 10% 左右的高风险投资分阶段地逐步回撤。

③ 60 岁以后的理财阵型：四四二。

如图 4 所示，处于这个年龄段的人理财的重点是保持稳定的现金流，减缓资产的缩水状况，因此掌控风险和获得稳定收益是这一阶段理财的关键。

当然，以上提供的 3 种理财组合方式都不是绝对的，只是根据不同

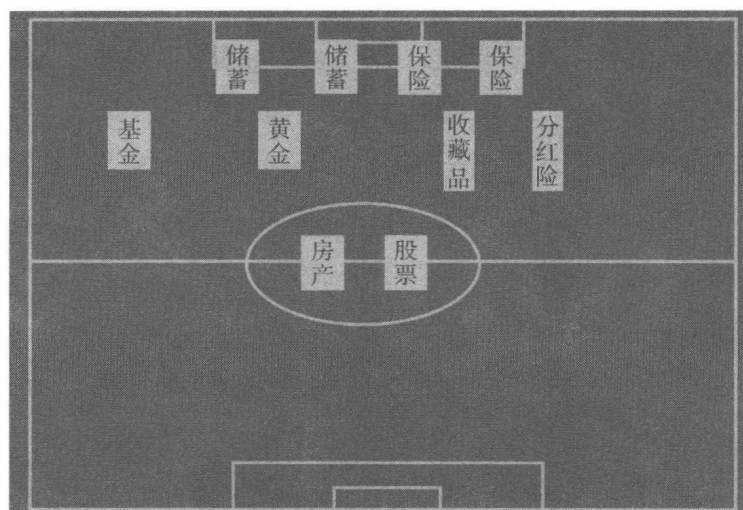


图 4

年龄段的生活特点得出的大致模型，就像足球运动一样，如果巴萨来踢中超，绝对不可能十战九胜，只能说获胜的概率大一些而已。理财也是这样，没有什么方法绝对可以帮你达成目标，理财是一个组合的过程，要解决难缠的财务“怪物”，就应该坚定地利用组合的力量，任何宣称只依靠某种单一的理财方式发家致富的信息对你我而言都是没有意义的，比如倾家荡产地死守一只股票、只投入一个创业项目。因为这种成功是以超高的风险和无数失败者的黯然退场为代价的。

蓝冰、红火、黄风的车轮战可以战胜强硬的混凝土块，我们也可以运用储蓄、基金、股票等组合投资方式解决掉人生中的一个硬骨头——房子、车子、伴侣、子女、医疗、养老等。驯服它们，你准备好了吗？



第3章



了解你的每一只鸟：

如果你不了解我，就请离我远点

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

[小鸟和绿皮猪的故事]

摆在小鸟们面前的是这样一个残酷的事实：它们的鸟蛋被偷走了，而偷走这些鸟蛋的罪犯无一例外都受到了严密的保护。更糟糕的是，前进征程中的每一座城堡都是那么与众不同，以千奇百怪的组合方式，不断地向小鸟们施加压力。

如果小鸟们的数量足够多，这一切将不成问题，火力全开的炮火覆盖会让任何形式的城堡灰飞烟灭。如果小鸟的族群只是由黑炮、白弹和虹羽组成，这也不成问题，轰轰烈烈的冲击力会轻轻松松将城堡炸个粉碎。如果每一次进攻都有泰坦或者神龙相助，就更不成问题。它们拥有造物主般的魔力，连“噯嘛呢叭咪吽”之类的咒语都不用念，就能直接将绿皮猪一网打尽。

但遗憾的是，这些都只是如果。绿皮猪可以不断变换思维，营造自己的城堡。而进攻的小鸟们却只能被动地选择队友，不可能全是黑炮，但很有可能全是红火或者蓝冰，更多的时候是几种特点各异、能力不等的成员“随机”组合。而且参加每场战斗的成员数量非常有限，一般

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
5
9

来说，队友不会超过 6 个。与之形成鲜明对比的是，大多数城堡的防御装甲远远超过这个数字。

因此，小鸟们面临着两个现实的问题：一是兵力不足，二是单兵作战能力有限。针对这两个问题，解决方案也有两个要点：既然兵力不足，那么就要实现每一个作战成员的价值最大化；既然是单兵作战，能力有限，那么就要让零星而分散的战斗能量形成合力，直击绿皮猪城堡的要害。

而要达到这两个要点的要求，基础是明确每只小鸟的分工，前提是掌握每个攻击单元的行动特点。比如说，黑炮的攻击力虽然很强，但是对于一些由木板构成的复杂框架式城堡，它的攻击效果会大打折扣，而这却是黄风的拿手好戏，因为黄风的加速特效能够有效地穿透至少一层木板，达到外科手术式的定点清除效果。再比如，蓝冰的攻击能力很弱，但其一分为三的特效能力经常会影响整个战局。绿皮猪的城堡本来是一个完整而坚固的整体防御体系，战斗小组一开始通常会面临无从下手的困惑，但通过蓝冰的多点试探，往往就会柳暗花明，也就明确了下一步攻击的重点。而黑炮、白弹就不能起到这样的作用，它们势大力沉，一旦出手，成功倒还好，如果不成功，反而会给后续攻击造成巨大的麻烦。

要相信造物主是公平的，他让这几只小鸟组成一个团队来面对这样一个目标，而非那几只，一定有他的道理。要明白这个道理，关键在于了解你的每一位队友，不管它们表面看来是多么微不足道和弱不禁风。了解得越多，你的胜算也就越大。

愤怒的小鸟们，你们作好彻底了解队友的准备了吗？

本章的标题之所以叫作“了解你的每一只鸟”，原因就在于我们面临着和小鸟们几乎完全相同的困境。

小鸟们的战斗团队成员数量有限，回头想想，我们大多数人的情况不也是如此吗？我们手上都没有百万元、千万元的现金可供无所顾忌地

投入理财市场，我们只能将有限的资金放到利益最大、成功概率最高的理财项目中去。

同样，在有意识地进行理财活动之前，我们大多数人的职业可能是教师、广告人、工程师、销售员、服务人员等，而不是理财师或者股票、基金操盘手，我们不可能将所有的资金孤注一掷地放在一个理财项目上。正如小鸟的团队一样，每一位成员都不具备像泰坦那样将敌人一网打尽的能力，由于非专业性，我们也不可能只通过一个理财项目就达到完美的理财效果。

小鸟们为我们理财目标的实现指明了方向，那就是首先要了解每一种理财方法的特点，不管是股票、储蓄，还是基金，它们都是我们的亲密战友。我们只有深入地了解它们的运作机制和特点，才能与它们顺畅地并肩战斗，并为达成最后目标奠定坚实的基础。

小鸟们都准备好了，你呢？



第一节 只有错误储蓄才会让钱贬值

再不起眼的小人物，也能成为左右战局的关键元素！



[小鸟和绿皮猪的故事]

红火身材丰腴，但不臃肿，体态轻盈，但不虚浮，活泼开朗，整天笑呵呵的。具备如此特质，它自然应该是万鸟丛中的一枝花，周旋于各个交际圈，接受各种各样的善意和示好。一切看起来都很美好。

世界上最大的悲哀莫过于在任何美好的场景后面都会跟上一个让人讨厌的“但是”。就如我们看过的众多苦情伦理剧一样，善良、乐观而

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
6
1

美丽的女主角通常没什么生活能力，她们总是脆弱的被欺凌者和受人轻视的花瓶角色。红火也不能免俗，它被势力强大的白弹轻薄调笑，被勤劳勇敢、生产力强的黄风冷嘲热讽，这些遭遇是它的家常便饭。虽名为红火，它却过着庸庸碌碌、不温不火的孤独生活，也只有这颗孤独的心，才会发出之前那一段关于“怪物”的感慨。

与绿皮猪的战争改变了这一切。鸟蛋被偷的巨大愤怒让小鸟们团结了起来，而盗贼数量的庞大也让鸟群不得不实行全民皆兵的策略。一向被其他鸟儿视为“鸡肋”的红火也告别了所有的过往，走上战场。

在每一个小鸟战斗小组必须拔掉一个绿皮猪城堡的战场上，每一只小鸟都必须发挥出自身的特点，方能做到物尽其用，达成最后的目标，红火也不例外。第一次，它为了向同伴们证明自己，改变自己在同伴们心目中的形象，自告奋勇，向异常坚固的混凝土块发动了攻击。它的勇气确实震撼了同胞的心灵，但战斗效果很不尽如人意。灰不溜秋的混凝土块纹丝未动，而红火那美艳的身体却永远地离开了它深深眷恋的土地，再也回不来了。

剩下的红火们明确知道了自己的命运，在所有参加战斗的小鸟都知道自己的命运。在这场战争中能活下来的只是极少数，它们将担负起传承种群、繁衍生息的重任。在这之前，兄弟姐妹们必须消灭掉所有的绿皮猪，为小鸟们夺回一片安全的净土。死是必然的，但一定要死得有价值。

红火们在一次次战斗过程中逐渐意识到，它们相对于其他战友而言的特点就在于良好的可操控性和打击城堡外围绿皮猪的精确性，而不是与诸如混凝土块之类的怪物进行硬碰硬的正面冲击。由于自身轻盈而丰腴的特点，它们能够对城堡外围的目标进行针对性定点清除，扫清边缘障碍，同时又不会给后续的攻击造成不必要的麻烦。

认识到这一点后，红火在战斗小组中赢得的尊重越来越多，因为它的作用没有其他小鸟能够替代。但谁能想到，几个月前，它还是那个很多人认为没什么实际能力的“鸡肋”呢！

在我们当下的日常生活中，储蓄也像红火一样，扮演着十分尴尬的“鸡肋”角色。

假如你现在有 10 万元存款，你不能说你是个一无所有的穷人，当然，你也算不上是一个富人。根据观察身边一波又一波实实在在的涨价浪潮，指望最高不超过 6% 的银行利息发家致富，这对一般闲钱不超过百万元的工薪阶层而言，确实很不靠谱。保值尚且岌岌可危，增值更是水中花、镜中月！

中国人虽然自古以来就有爱好储蓄的传统，但时至今日，有点不多的存款似乎变成了一件很无奈的事情。明明知道储蓄扛不过通胀，但苦于没有找到更有效的理财渠道，只能先让钱马马虎虎地躺在银行里面，态度消极而被动。

然而储蓄真的是理财过程中的“鸡肋”吗？它是否与红火一样在战场中体现出不可替代性？我对储蓄是否具有不可替代性这个问题的回答是肯定的。既然答案是肯定的，那么，有哪些方法可以将这种不可替代性释放出来呢？

在前面我已经简略地提到了储蓄的优势，包括稳固的抗风险基金、潜移默化的引导理财习惯的形成、为有潜力的理财项目提供必要的资金支持等，这里我就不再重复了。其实，我们在面对储蓄这个问题时，首先要解决认识上的问题。储蓄最大的意义在于其代表着一股稳定的现金流，而非为了实现资产的快速增值。其有两个显著特点：安全性和流动性——这可以说是一切理财活动得以正常进行的基石，没有了它们，不管是心理上还是物质上都会使人产生一种不安全感。这就是俗话经常说的“钱是人的胆”。虽然储蓄不能够立竿见影地带来高收益，但只要它在那里，你就有源源不断的信心去寻找和开拓更有潜力的理财领域。

下面我们来说一说存款利率赶不上通胀的问题。长期来看，事实确实如此。如果 20 年前你存入了一笔 100 元的 5 年定期，在到期后再存 5 年定期，以此类推，这 20 年里 5 年期利率在 2.79% ~ 10.98% 之间波

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
6
3

动。即便是按最高利率计算，你到手的本息总共也就 500 元左右。显然，如今 500 元的购买能力和 20 年前的 100 元有了天壤之别。20 世纪 90 年代初，一斤猪肉的价格还不到 1 元，而如今 500 元只能买到 50 斤质量较差的五花肉，差距可见一斑。

但实际上这个问题也得从多个角度来看，还是按同样的方式进行储蓄，只不过初期投入的资金变为 20 万元，那么 20 年后本息总共在 100 万元左右。虽然同样存在巨大的实际购买力差异问题，但就心理上的感觉而言，这明显没有之前 100 元和 500 元的对比那样强烈。因为前者的 500 元基本上意味着血本无归，要知道那时候 100 元有可能是一个家庭好几个月的纯收入；而后的 100 万元在如今依然能够做很多事情。

从以上分析中，其实我们可以看出一个问题：储蓄对于富人而言是有增值能力的，只是增值区间是否划算的问题，但不会对他的基本生活有大的影响。就像我之前谈到过的，一个人从其他渠道回笼 1 000 万元现金，打成一张 5 年的定期存单，其他什么事情都不干，他依然可以过上逍遥自在的生活。但对于普通的工薪阶层而言，在利用储蓄这种理财方式的时候，就要多长几个心眼儿了。如果你也像富人一样，写个存单或者每个月把结余草草存入银行账户，然后当起甩手掌柜了事，那么最后迎接你的也只能是任财富似水流的欲哭无泪了。

虽然从长期来看，储蓄确实跑不赢通货膨胀，但从一个月、半年、一年这些短期时间来看，我们还是可以通过灵活的储蓄方法一定程度地缓解通胀带来的冲击。而且更重要的是，大家一定要记住，我们利用储蓄进行理财的目的是维持稳定的现金流。现金流的主要作用在于抵御意外风险和为更好的增值渠道提供驱动资金，抗通胀并不是其主攻方向。储蓄就像一个后勤基地，随时待命。所以，在进行灵活储蓄时，我们一定要遵循以下 3 个基本原则：

- 一是安全性原则；
- 二是流动性原则；
- 三是收益最大化原则。

其中，第一个原则自不必说，储蓄可以保证本金安全，这是没什么疑问的。但流动性和收益最大化之间却往往会出现一些问题。从以下这张根据 2011 年 7 月央行调整后的基准利率制作的表格中，大家能直观地看到这个问题。

表 4 人民币存款利率表

项目	利率
活期	0.5%
整存整取 3 个月	3.1%
整存整取 6 个月	3.3%
整存整取 1 年	3.5%
整存整取 2 年	4.4%
整存整取 3 年	5%
整存整取 5 年	5.5%
零存整取 1 年	3.1%
零存整取 3 年	3.3%
零存整取 5 年	3.5%
协定存款	1.31%
定活两便	1 年内定期整存整取同档次利率的 6 折
1 天通知存款	0.95%
7 天通知存款	1.49%

其中利率最高的无疑是 5 年期的整存整取，但这和流动性原则之间的冲突还是较大的。因为根据现行规定，不管是什么形式的定存，提前支取都将以当日挂牌的活期利率进行计息。一笔 10 万元的 5 年定期存款，如果在第四年年末因为急用而提前支取，那就意味着储户 4 年的预期利息收益从 22 000 元变成了 2 028 元，也就是说只剩下零头了，这很不划算。下面我就介绍几种常见的灵活储蓄方式及其操作模式，它们都在一定程度上有效地平衡了流动性和收益最大化。

①活期通知存款：这是一种需要提前通知银行支取时间和金额的特

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
6
5

殊储蓄方式，其特点是无需限定存款时间。在需要提取资金时，只需要提前 1 天或者 7 天告知银行并在约定时间内提取现金（这一点需要特别注意，哪怕是逾期 1 天，也会以活期计息）。其优势在于，即便是利率较低的 1 天型通知存款，收益也远高于活期存款，这种方式适合处理短期大额闲散资金。

②化整为零法：这样做是为了打破常规的思维定势——总想把几张快要到期的小额存单整合成一张大额长期存单，这不仅会损失整合等待期的利息收入，而且还会极大地锁定资金的流动性。一旦出现提前支取的状况，就会丢掉一大笔利息收益。具体方法是将一笔较大资金按照 1:2:3:4 的比例，以 3 个月至两年不等的定期自动转存方式进行储蓄，这样做既能保证一定的流动性，又能确保利息收入不受到大的影响。

③连月存款法：也被称为十二分储蓄法。具体操作模式是先开设多张定期存单，但每张存单的到期日期相差一个月，然后每月向指定账户存入固定款项，滚动推进。这样做既能确保每月都有存单到期，流动性比较强，又能在利息收入上大大超过活期储蓄。

③复利存款法：是指利用存本取息的收入开设新的储蓄账户，产生利滚利的复利效果，这样一来，利息账户至少能弥补一部分损失，能避免本金因为提前支取而造成的大幅损失。该方法适用于存款数额较大的储户。

④阶梯存款法：是指将一部分短期内不必使用的资金分别存为 1 ~ 3 年的定期，这样既能保证滚动的 3 年期利息收益，又能及时调整投资方向，获得灵活的操作空间。这种方法最好是每份存款都在 1 万元以上，否则意义不大。

⑤接力存款法：是指从个人的理财习惯入手，达到增加利息收益的效果。比如说现在你手上有一笔 5 000 元的活期存款，那么一定要毫不犹豫地把它转为定期，哪怕只是 3 个月的。然后要求自己用接下来的 3 个月时间累积至少 5 000 元的活期存款。在第一次定期到期后，就又有第二笔定期。这样丝毫不会影响你对现金的利用，还能获得高于活期

6 倍以上的存款利息。

以上这些方法只是看起来比较麻烦，实际操作起来却很简单，需要的只是你每个月花上不到一个下午的时间到银行填几张表而已。你一个月连半天的时间都抽不出来吗？也许储蓄的收益并不高，但储蓄意识的加强和历练会让你对金钱和财务有更为敏锐的认识和直觉。我可以负责任地说，这比额外收入要珍贵得多。可以说，储蓄既是理财新手的安全练兵场，又是一个能带来稳定资金流的现金池。

放弃以前那种对储蓄的被动看法吧，它不是“鸡肋”，而是财富增长的基石。想想红火的遭遇，只有在危急时刻，小鸟们才会发现它不仅很美，而且美得很有内涵，不是吗？



第二节 基金不是万能钥匙

当你把希望全都放到一个东西上时，希望总是会破灭。



[小鸟和绿皮猪的故事]

在和平时期，小鸟家族中谁最幸福？

这个问题无疑是小鸟们茶余饭后一个十分有八卦潜力的话题。人们总愿意让别人觉得自己过得很幸福，但同时又无法对别人的幸福视而不见、淡然处之，因此这个世界上出现了永不断档的八卦剧。人类世界如此，小鸟们也不例外。

红火活泼开朗，性感火辣，每当它飞过树林的上空，强大的魅惑气场总会导致森林阵阵骚动。夹杂着艳羡和嫉妒双重意味的目光；张翅膀，摆尾巴，引吭高歌地求爱；树林深处幽幽传来的爱恋情思……总

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
6
7

之，红火是聚光灯下的常客、小鸟界的宠儿。

红火幸福吗？我看未必。“花瓶论”一直有很强大的市场，大佬咸猪手和“潜规则”的威胁更是家常便饭，台上的风光固然让人兴奋，但谁又能理解台下那份寒气逼人的孤独呢？男朋友走马灯似地换，红火却总是觉得有一层天然的隔膜挡在两人中间，始终不能达到心与心的交融。这也能算是幸福吗？

白弹实力雄厚，膀大腰圆，模样俊俏，是江湖上响当当的一号人物。它的一些不经意的生活习惯都会被人提炼成励志的成功习惯，在小鸟界各类媒体中广泛传播。总之，它是相当大一部分雄性顶礼膜拜的偶像和奋斗的榜样，它是功成名就的典型“大佬”。

白弹幸福吗？我看也未必。对其原罪的怀疑和批判一直不绝于耳，而且随着名望的不断提高，高处不胜寒的恐惧一日胜过一日。它带领一群小鸟打天下的豪情年代早已远去，财富增长的结果却是兄弟们四处单飞，近来虽然它提携了很多，但真正能托命的朋友少之又少。更糟糕的是，年轻时口袋里的钱包比较寒碜，白弹固执地认为一定要大富大贵之后才能找到靠谱的终生伴侣，因此它将所有的精力都放在了事业上，可当事业跨入正轨以后，它发现内心期待的爱情反而走得更远了。已到了知天命的年纪，却在爱情的道路裸奔，没几个知心的朋友，这能算是幸福吗？

进入和绿皮猪战争的年代，这种对幸福的讨论相应地转换为谁是作战时的常胜将军。理论上来说，实力强大的白弹绝对是被寄予厚望的，它既能用自己的身体对城堡进行精确打击，又能用鸟蛋轰击对方的重点防守区域，扭转战斗的整体局势。

但很遗憾，事实证明，白弹并非万能。它不具备蓝冰同时打击 3 个分散目标的能力，不具备黄风穿透性的定点清除能力，不具备绿颜的回旋攻击能力，更不具备红火的姐姐——虹羽——的强大撞击力。

通过一系列平时作战时的表现，小鸟们明白了一个道理：红火的绝世之媚、白弹的旷世之强虽然都能获得极大的关注，却不意味着它们是

解决所有问题的万能钥匙。有所得，必有所失。每一只小鸟都必须明白自己想要的是什么、能做什么、会失去什么，要对自己有一个清晰的认识，互相配合，才能为取得这次艰苦战争的胜利奠定基础。

小鸟儿，请记住，不管是在和平年代还是在战时，都不存在绝对全能的完美角色，从来没有，绝对没有。

牢记以上这一点，不仅对小鸟儿至关重要，对我们的理财生活也大有裨益。我们对基金的态度形象地体现了这个观点。下面，我们来看看这样几个问题：

1. 你第一次听到“基金”这个词是在什么时候，从什么渠道得知的？

2. 用一句简短的话来描述你第一次了解基金后的感觉。

3. 你认为基金最大的优势在哪里？

4. 你认为基金和股票之间是什么关系？

5. 你觉得基金的年收益率能有多少？

6. 你如何评估自己的风险承受能力？

第 3 章 了解你的每一只鸟

069

请认真地把以上问题的答案写下来，相信我，这花不了你多少时间，却能大体反映出你当下对基金的理解程度。如果你忽略了以上问题，下面这些内容带给你的启示将会大打折扣。如果你对基金理财已经了解得十分透彻，并从中获得了不错的收益，那你完全可以跳过这一节的内容。因为这一节都是一些关于基金的常识性介绍，不能为你的理财知识库补充新的养分。而如果你对基金这种理财方式一知半解，还处于持币观望阶段，那就请仔细阅读下面的内容。

首先，让我们通过图 5 来看看基金的基本运作模式。

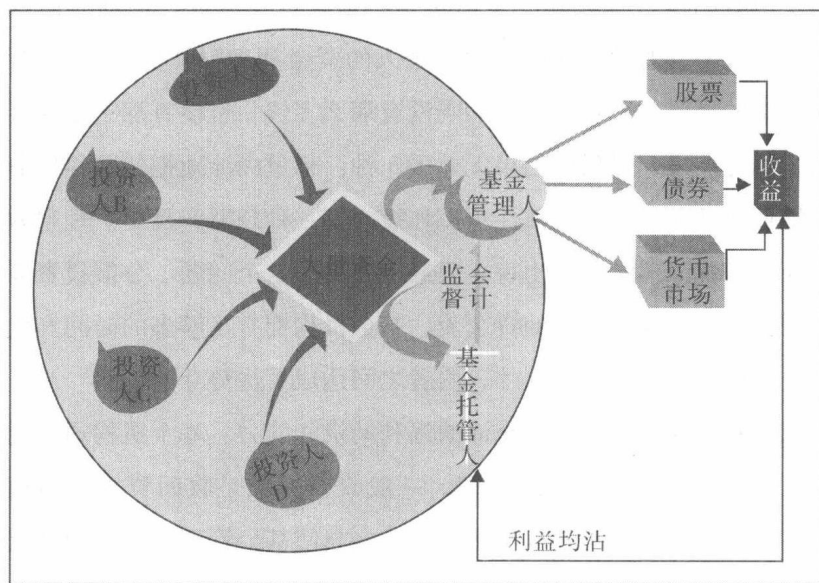


图 5

10 年前，如果你在街上问 10 个人关于基金的问题，至少会有 6 个人茫然地摇摇头。但现在大多数人或多或少都知道基金是一种理财方式，尤其是 2006 年基金市场收益率的大爆发，更是给处于理财迷茫期的国人打了一剂强心针，也进一步提高了这个“懒人投资工具”的知名度。

基金的基本运作模式很简单（话又说回来，所有理财工具的基本运作模式都很简单，无非是积少成多、低买高卖），就是众多的投资人将

资金交给基金机构打理，以获取收益。从图 5 中，我们可以看出基金具有以下几个明显的优势：

一是节约了时间和精力成本。对于普通的投资者而言，运用基金理财工具需要操心的是开始阶段的两个选择：一是选择哪家基金机构，二是选择哪种类型的理财产品。解决这两个问题之后，具体的操作过程则不需要投资者过多操心，有专业的基金管理人处理这些事情。这也是基金被称为“懒人投资工具”的直接原因。

二是更有效地分散了投资风险。大家都明白这个道理：投资的时候不能把所有的资金都放在一个篮子里。道理虽然如此，但在实际操作时，我们经常会遭遇现实的尴尬。个人的资金和理财技能都是有限的，多线并举的投资并不现实，我们既没有那么多钱，也没有那么多时间和精力，如此一来，最后的结果无外乎 3 种：稀里糊涂地把钱花得所剩无几；把钱全部存入银行；孤注一掷地投入某一种理财产品中。理财效果着实让人担忧。但基金的出现，很好地解决了这个问题。分散投资者的资金通过集合形成了巨大的资金流，基金机构拥有足够多的时间和大量掌握分散投资技能的专业人才，两者之间达成了优势互补。

三是基金管理人有着较为充沛的逐利动机和能力。基金机构通常的赢利模式是收取客户资金的管理费，一般收费标准是收回资金前净值的 1%~3%。这种按比例收取费用的方式会驱使基金管理人尽可能地提高操作收益，以获取更为丰厚的回报。同时，身处市场交易最前沿的基金管理人在信息和交易技巧等方面占据着相当大的优势，他们具有促使投资获利的能力。逐利动机和获利能力相结合，让投资者的钱有了更大的升值空间。

四是基金的资金管理具备较高的透明度。大家或许已经注意到了，图 5 中有一个基金托管人的概念，它是指国家为了保证募集资产的安全而出台的一项特殊管理措施。具体来说，就是基金资金必须存放在依法设立并取得基金托管资格的商业银行中（当然，银行要收取一定的托管费），并由银行担负起保管、清算、会计核查和运作监督的职责。也就

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
7
1

是说，基金管理人的角色就像职业经理人一样，会受到董事会的严格监督，并且必须向投资人定期回馈详细的运作管理信息，而接纳储蓄存款的银行不用向用户报告资金的使用状况，从这个角度来讲，基金投资的透明度能得到较好的保证。

五是基金理财的适用面大、受众广。基金既有偏重货币市场的保本型产品，又有偏重股票的高收益理财产品，投资者可以根据自身的风险承担能力和理财目标合理选择投资产品。

既然基金有这么多的优势，那它是最佳的理财方式吗？

很遗憾，我的答案是否定的。而且不只是基金，任何一种理财方式都配不上“最佳”这两个字，将所有的期待寄托在单一理财方式上是理财的大忌。还记得本节开头小鸟们关于幸福和常胜将军的讨论吗？没有绝对完美的角色，从来都没有。这个结论同样适用于我们对待基金的态度。

前面谈到了基金的优势，下面我和大家谈谈基金的缺点。

一是不锁定预期收益。在任何一款基金理财产品的说明书中，都会有这样一条：本期××理财产品收益率仅供客户参考，并不作为××向客户支付理财收益的承诺；客户所能获得的最终收益以××的实际支付为准，且不超过本说明书约定的预期最高年化收益率。这也就意味着，基金管理人实际上并未向客户提供任何具体的收益承诺，不论投资风险是大是小，主要的风险承担者都是投资人自己。

二是基金管理人的收费模式存在“旱涝保收”的问题，投资者对基金管理人没有绝对的约束力。在前面我已经提到过，按照资产净值收取固定比例管理费的模式能够有效地刺激基金管理人的逐利热情，但任何事物都有两面性。这种收费模式事实上对基金管理人更为有利，换句话说，即便一家基金公司实力不济、眼光有限，但只要能吸纳到一定数量的投资客户，并确保这笔钱不至于亏得分文不剩（这种状况事实上不存在），基金公司就能够获得收益。无疑，面对这种“旱涝保收”的收费模式，投资者除了在最初选择时多长个心眼儿之外，没有其他更有效

的应对措施。

三是基金投资同时存在系统性风险和非系统性风险，对资金的安全赎回有很大的影响。基金投资不像银行储蓄，能够绝对安全地赎回全额本金，除了小部分保本型基金，大多数理财产品主要受两个因素影响：一是系统性风险（主要是指国家政策、市场经济环境和宏观发展状况，如20世纪90年代的海湾战争、2008年的全球金融危机），二是非系统性风险（主要是指基金经理个体的投资能力），这两者都会影响到资金的流动性。虽然基金的赎回不会限定时间，但两种风险并存会让你在要用这笔钱的时候产生一些麻烦，比如说你投资失败，急需用钱时，除去所要支付的管理费和托管费等费用，你收回的资金数额达不到预期水平。还有因为投资项目不能及时变现带来的延期兑付风险，等等，这些都有可能造成你想要用一笔钱的时候节外生枝。

由此可见，基金与任何理财产品一样，同样存在着这样那样的风险和缺陷。它不具备解决所有问题的能力。当然，从评价投资的4个要素——安全、收益、变现能力、便捷性——综合来看，基金还是一种很有战斗力的理财工具，就像白弹和红火。关键是在体现出它们优势的同时，尽可能地规避掉缺点。下面这些建议能为你投资基金提供一些帮助：

建议一：首先做一份关于自身风险承担能力的评估。在很多银行和理财机构的网站上都能找到内容详尽的相关测试，我们可以通过测试确定自身承担风险的能力等级，从而做到选择理财产品时心中有数。

建议二：投资基金的资金最好是确定无疑的“闲钱”。也就是说，对于非专业投资者而言，在投资基金之前，首先要保证拥有满足日常生活开支的资金，有一定数量的应对意外风险和不时之需的储蓄和必备的保险资金。在解决这几个问题之后，剩下的部分闲钱投资基金才是合理的选择。因为这将确保你有一个良好的心态来应对投资的涨跌起伏，而不至于焦躁不安。

建议三：总体而言，选择历史较久的大型基金机构对投资者更为有

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
7
3

利。虽然事实上各家基金公司的操作能力高低不同，但他们都对外宣称自身具有获得高收益的能力。根据我的经验，能够在多年的市场动荡中生存下来并发展壮大的基金公司相对而言更让人信赖，因为这不仅意味着它们的投资操作能力获得了市场的广泛认可，也说明它们在内部的风险控制上做得很到位。

建议四：买基金不是买垃圾袋，不是越便宜越好。价格高的基金产品一定有其高的理由。比较有说服力的解释是：它们过往的操作业绩证明它们值这个价。

建议五：不停地算账对于投资基金而言是个灾难。从 20 世纪 20 年代基金业在美国起步到现在的全球“开花”，80 余年的发展历史证明：这种投资工具宜长期持有而非短期操作。因为基金在短时间内的涨跌是比较频繁的，而且还会时不时地出现暴涨暴跌的情况，任何人都不能准确地预测某一时刻的准确价格。但总的来说，活下来的基金机构在较长的时间内都获得了很不错的收益。也就是说，整个基金投资市场处于一个震荡向上的发展状态。因此，如果每天都紧巴巴地算计着赚了多少钱、亏了多少，只是徒增烦恼。要相信低谷和高潮都只是暂时的现象，整体上扬才是关键。

建议六：一旦完成了对基金公司的选择，就要信任它，不要轻易换手。因为每一次换手都会造成额外的成本，这本身就是一种对收益的蚕食。而且你也不可能绝对确定这次换手能达到怎样的效果，所以，要对你的投资盟友有信心，他们会做出理智的选择。何必给自己找不痛快呢？

建议七：遵循基金产品的分散、再分散原则。我们知道，基金的运作模式是将资金投入到股票、债券和货币市场当中去，形成投资组合。这已经达到了分散风险的效果，但只有这点还不够。为了进一步降低风险，在投资基金的时候，我们还要再一次地遵循分散风险的原则，同时持有 3~5 种不同类型的基金产品。

建议八：阶段性定点买入法。这种方法同样来源于基金市场在较长

时间段一直保持上扬态势的基本判断。具体操作方法是分阶段定期买入一定份额的基金。比如王先生在第一个月买入了1 000份基金，每份净值为3元；第二个月这只基金的价格下降为每份2.5元，王先生还是买入1 000份；第三个月这只基金依然没有止住颓势，下降到了每份2元，王先生再次买入1 000份；第四个月，宏观经济形势吃紧，这只基金的价格下降到了每份1元，王先生还是坚持买入1 000份；到了第五个月，这只基金的价格开始反弹，达到了每份2.5元，王先生坚持买入1 000份；到第六个月，这只基金涨到了每份4元，此时王先生开始赎回。这时，我们知道，王先生在5个月内共用11 000元购入了5 000份基金；第六个月按每份4元的价格出手，如果不计交易费用的话，他能收入20 000元。当然，这里举的例子只是一个模型，在具体操作时时间跨度一般会更长。在运用这个方法的时候，有两个问题需要我们格外注意：一是买跌不买涨（在价格很高时持续买入比较危险），二是为自己的投资设定一个目标卖出值。就像上面所谈到的王先生一样，价格到每份4元的时候他就出手了，虽然这只基金很有可能在今后涨到每份10元。但你一定要明白自己想要的是什么，设定目标卖出值能让你有一个理性的投资心态。

在本节中，我所谈到的都是一些关于基金理财的基础性常识。基金谈不上最好，也谈不上最坏，重要的是在具体操作中摸清它的脾性，有效地发挥它的优势，不要对它抱有不切实际的期待。让我们做回真实的白弹和红火！



第三节 攻守兼备，只有保险，别让你的小鸟“裸奔”

没有盔甲的战士，永远是最容易成为炮灰的一群人。



0
7
5

[小鸟和绿皮猪的故事]

艳阳，小鸟，恶堡。

没有黑云压城，没有山雨欲来，什么都没有！

第一道弧线划过，碎，死！

第二道弧线划过，碎，死！

第三道弧线划过，碎，死！

第四道弧线划过，碎，死！

第五道弧线划过，碎，死！

5 道弧线，战果不可谓不丰厚。

大大小小的 6 只绿皮猪，死亡；7 块玻璃，破碎；4 块木板，破碎；
2 块混凝土块，破碎。

但遗憾的是，小鸟们再也看不到这一切了，华丽的战斗也带走了它们的生命。

灿烂的星空下，只有两种状态——城堡的破碎和一切活物的死亡。

这是一个单程的旅途，生命最后的光华在弧线的起点和终点间绽放。

谁是这场战役的胜利者？

是小鸟们吗？

不是！绝对不是！

小鸟们破釜沉舟、同归于尽的勇气值得所有人景仰，但它们的愚蠢同样显而易见。

而作为对手的绿皮猪，明显要高出那么一筹。

绿皮猪们知道，不管是多么强大的猪也不能避免意外的发生，必须

为自身安全加上一层保护装置，这就有了一座造型特异的城堡。它们明白，这些城堡虽然不能对它们的自身安全形成绝对的保护，但至少在面对小鸟们的进攻时，能争取到更大的生存概率。不管小鸟们从哪个方向进攻，只要一和城堡接触，就必死无疑。这是一种高明的攻守兼备策略。小鸟的作用终究是有限的，绿皮猪就算被城堡倒塌的建筑材料砸死，它们也有理由拍着胸脯说：“死去的是一个会动脑筋的智者，而非一介莽夫！”

每个生命都有终止的那一天，这并不能说明每个生命都真正地活过。醒醒吧，小鸟们，大义凛然的“裸奔”不值得炫耀。你们为什么就不能为自己打造一种装甲，确保能够全身而退呢？

活着真的是一件好事！

在玩《愤怒的小鸟》这个游戏的时候，有一个问题时刻困扰着我：为什么小鸟们每次出发就等于是踏上了一条不归路？绿皮猪可以修建各式各样的城堡来保护自身的安全，但小鸟们只会用自己的身体和硬梆梆的砖、木血拼肉搏，而且，即便它们和绿皮猪进行一对一的格斗，结局也必然是同归于尽。难道游戏设计者们就不能想出一条更加合理的思路吗？比如加入枪炮元素，还有更重要的防御道具……

当然，这些都是我在玩游戏时的胡思乱想，当不得真。但出于一种职业习惯，我对小鸟们不配备任何防御装置进行“裸奔”冲锋的设置久久难以释怀。这总让我想起人们在理财上常犯的一个错误——轻视保险的存在。

无视保险在理财中的作用和小鸟们“裸奔”冲锋没什么两样。保险在我们生活中的作用是如此巨大，（你能想象没有城堡防护的绿皮猪会遭遇什么样的处境吗）但国人对其了解得如此之少，着实让人寒心不已。下面，我们就通过几个问题来看看，你是否属于正在进行财务“裸奔”的那一群人。

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
7
7

1. 你是否有属于自己的保险？有的话请把保险的具体名称写下来。

2. 你是否清楚每项保险的缴费情况及将来的收益情况？清楚的话，请写下具体内容；不清楚的话，请写下你的具体疑问。

3. 你清楚商业保险和国家强制险之间的区别吗？清楚的话，写下具体内容；不清楚的话，写下具体疑问。

4. 你认为保险有哪些作用？

5. 你对保险行业的从业者有怎样的看法？不管是好是坏，都请如实地写下来。

6. 你认为保险公司凭借什么方式获利？

7. 请写下你自己、你的父母和子女的年龄、收入状况。

8. 你认真考虑过购买保险这件事吗？请如实回答。

对以上这些问题有所了解后，我相信一定有很多疑问在你的大脑中回旋。这很好，有疑问就对了，下面的内容会一步步地解开你心中的谜团。

首先我们要明确一点，保险在理财中的主要目标不是获取超高收益，而是为人生罩上一层防御风险的装甲。但很多人对于这一点的认识很模糊，统计资料显示，美国和日本等发达国家家庭在各种保险项目上的投入占到了家庭资产的 25% 以上，而我国居民在这方面的资产配置比例尚且不足 5%。这与其说是文化观念的差异，倒不如说是人们理财观念上的差距。

生活中，大多数人对保险的理解还仅仅停留在国家强制要求缴纳的社保上，并且这种理解还是模糊的。就拿大家最为熟悉的养老保险来说，其主要功能是为退休后的公民提供最基础的生活保障，其实质是一种转移支付的手段，也就是用现在年轻人所缴纳的资金供养上一辈人，而我们这些年轻人退休后则由下一辈人进行供养。

在这个过程中，有两点特别值得注意：一是养老保险所提供的保障是最基本的生活开销；二是我国正在加速进入人口老龄化社会，所要供养的人口基数越来越大，同时独生子女政策的后续影响开始呈现，有缴费能力的工作者总量下降，这两个因素的叠加会导致我国的社保基金压力越来越大。这其中的道理其实很好理解，它就是我们日常生活中一个常见现象：一对夫妻供养 4 个、6 个、甚至 8 个老人。把家庭压力放大，就是国家版的社保压力。

这种不可避免的压力又会直接转化为两个结果：首先它会进一步强化第一个问题——养老保险所提供的保障仅仅保证较低水平的基本生活开销；另一个结果是针对个人的——会让现在的年轻人承受更加沉重的负担，我们年轻的时候要缴纳足够多的钱供养上一辈和上上一辈人。你看，现在每个月的社保缴纳金额最低都要六七百元，这对很多人来说是比较大的压力，而到我们年老之时，没有那么多年轻人来供养我们。这就相当于一个水池，出水口一直在哗啦啦地放水，而进水口的流量却时

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
7
9

大时小，越来越难保证稳定的供应。这样一来，势必会造成一些潜在的危机。

医疗保险作为社保体系的重要组成部分，虽然能够在我们遭遇一些重大疾病时起到积极的作用，但也和养老保险情况相似，它只能保证提供最基本的医疗开销，在报销比例和条件上有诸多限制性条件。如果真的遭遇更大疾病，个人和家庭还是得承担相当大的财务压力。

这些问题其实都集中地说明了一个问题：社保对保障我们的生活水平意义重大。要想长远维持一个较为舒适的生活水准，只靠养老保险是很不现实的，我们必须另寻出路。

仔细地想一想，你就会明白，出路无非有两条：一是让自己的收入迅速大幅增长，达到一个绝对安全的数额，比如说在 40 岁前积累起上千万元的净资产（当然，成为亿万富翁是个更好的选择）；第二条出路就是多花点时间，利用多种理财方式将本来不多的资金进行立体规划，以缓冲和抵御来自通货膨胀和各种意外情况对生活水平造成的冲击。

不管是第一条路还是第二条路，商业保险都是一个必要的选择。有钱人需要保险，因为他们的生活水平已经上升到一个较高的位置，他们的生活一旦出现危机，所遭受的损失也会更大。比如，普通家庭不太可能遭遇破产清算这种事，而大富之家一旦出现诸如破产这种伤筋动骨的大变故，后果将不堪设想，所以他们需要用保险来进行财产的保全。

有钱人需要保险，不那么有钱的工薪阶层更需要保险。我们先来看一则新闻：2012 年 5 月 9 日网络上出现了一个引起广泛讨论的话题——有统计表明，全国已经有超过百万的“失独”父母。所谓“失独”父母，是指失去自己唯一子女的父母。他们的子女通常是因为车祸、恶疾等意外变故，在 20~40 岁这个人生的黄金年龄段撒手人寰。此时，“失独”父母要么已经丧失了生育能力，要么担心自己没有了再养育一个孩子的精力和经济实力，并且由于精神上遭受了巨大打击，在他们退休前不多的工作时间里无法进入工作状态，收入也不高。退休之后，他们就只能靠着那点微薄的养老金悲伤度日。

白发人送黑发人，白发人送的还是唯一的黑发人，世间惨痛莫过于此。在这个充满了不确定性的世界里，一次意外就可能让一个殷实的工薪家庭堕入无尽的黑洞里，车祸、疾病、一笔计划外的大额开支就可能让一个中产阶级家庭的财务陷入混乱，从此一蹶不振。

你作为一个 20 多岁，正在一步步地架构未来生活的小白领，你应该为你的父母、你的子女、你的未来承担起责任。毕竟大多数家庭都不是大富大贵之家，你的责任感就显得尤为重要，保险的意义也就在于此。没有谁想遭遇意外，但意外每时每刻都在世界各地发生着。如果那些独生子女在自己风华正茂时能有一点保险意识，每年花上几百元买一份全年意外伤害险，赔偿金至少能在意外发生后为年迈的父母减轻一些经济上的压力，不至于让他们晚年过得太凄惨。

谈到这里，我们已经开始涉及关于商业保险的 3 个核心问题了：在适合的时候，向适合的人，购买合适的保险产品。

具体来说，我认为可以根据人的生命轨迹的特点来投资保险产品。

一般而言，刚出来工作不久的年轻人收入不高，健康状况也比较好，因此可以先投保人生意外险（费用不高，但保险的额度还是比较大的）和重大医疗险（其时间跨度可长可短，如果经济条件允许，趁健康状况尚好的年轻阶段投保长期重大医疗险是比较划算的，因为越年轻，所需缴纳的保费费率越低，而且缴费 90 天或者 180 天后就能享受 10 万元的保险额度），除此之外，万能险也是一个较好的选择。

成家之后，随着你的收入增长和开支增加，应在保持原有医疗和意外险的基础上，着力投教育保险和分红类的养老保险。这两类保险能产生一定的收益。但这两类保险都是着眼于保障而非增值，所以收益率一般和银行的长期存款利率相当，加上每年从保险公司收获的分红（保险公司在保证存留一定比例的资金外，还会用吸纳的保费进行各种投资活动，进而将投资活动的收益部分与参保户进行分享），稍稍优于定期存款。并且由于这两类保险的期限一般都在 10 年以上，复利效应相较银行而言更为显著，投资的风险也极低。有条件的话，你还可以买一些小

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
8
1

额的财产保险，如一个 10 平方米的铺面，每年投入百十元就能有 5 万元以上的保险额度，在发生意外的时候，保险赔偿金能够有效地降低损失。

如果在确保投入这些险种后还有剩余资金，还可以尝试一些收益率更高的保险项目，当然这些险种的风险也高，而且所保障的项目也更多是一种象征。这些险种其实和股票已经没多大区别了，在这里我也就不再赘述。

接下来，我们要讨论的就是向谁买保险的问题。其实准确地来说，这就是向哪一个保险业务员买保险的问题，因为就公司层面而言，中国内地知名的保险公司用一只手基本上就能数过来了，它们的实力都比较雄厚，而且根据《保险法》的规定，有开展人寿保险业务的保险公司是不会有破产之虞的，最坏的情况下都会由国家出手承担相应的责任。

所以，主要的问题就是：如何辨别一个业务员是否站在你的保险需求角度上为你提供保险产品。大家都知道，保险业务员很大一部分的收入来源于销售提成，而风险越高的理财型保险产品，业务员提成的比率就越高。而且急功近利的业务员的首要出发点是让客户签单，所以他一定会放大和缩小一些信息，以达到让客户下单的目的。这实际上也为我们做出选择提供了一个窗口。

比如说，一款保险产品在保费的缴纳期限、保障成本、免责条款等方面一定有很多关键细节，这些细节对于参保户相当重要，如果业务员对很多细节闭口不谈，或者含糊其辞，那么你就可以直接将他“过”掉了。再比如说，关于分红收益的问题，只要是投资，就一定会遵循一个铁律：高风险，高收益。如果业务员不断地口头保证一款保险产品一定能达到很高的年收益率，或者把本来具有强烈寿险需求的客户往高收益的理财险种上引导，此时你一定要保持高度警惕。投保是一个长期投入的过程，一定要慎之又慎。在进行相关操作之前，到各大保险公司的网站上对相关产品进行了解和比较是一个不错的方法。

最后再提醒大家一句：除了上面所讲到的保险能够抵御风险和为未

来生活提供保障外，保险还具有不属于债务的特点，具有极高的资产锁定功能。也就是说，即便你欠下一屁股债，你的房子和车子都可能被拿去抵债，但保险理赔金不会出现这种情况。而且由于某些人寿保险的高稳定性，还能进行抵押贷款，以备不时之需。

这就是保险，其收益率不算高，但它具有攻守兼备的腾挪能力，既能抵御风险，又能产生收益。它就像绿皮猪的城堡，不是吗？



第四节 99%的人都不懂得利用银行去理财

有人愿意充当援军的时候，为什么要拒绝呢？



[小鸟和绿皮猪的故事]

在小鸟家族中，有一类颇特别的成员，它们是整个家族中唯一有亲生姐妹的小鸟，它们也是唯一没有特殊技能却威力惊人的小鸟，它们还是唯一可以单挑一群绿皮猪的小鸟。它们就是虹羽——红火的兄弟，一群体积庞大的“海归”豪侠。

少时离家，出外游学，回到故乡后，记忆中的鸟语花香已被阵阵猪嚎和血腥味代替，一望无际的森林被一座座不知道来自何方的丑陋城堡分割得支离破碎。最让虹羽痛心的是，族人正在与这些城堡的主人展开惨烈的生死搏杀，就连美丽而娇弱的红火妹妹也投入了战斗，要知道，以前这些小姐妹连一只虫子都不敢碰，它们只喝树叶上最干净的那一滴水，它们只以山间的野果和鲜花为食，其纯洁让任何鸟儿心灵澄澈，忘掉世间一切烦恼。如今，它们美丽依旧，却不得不让圣洁的身体成为进攻的武器，血花四溅，容颜尽毁。还有什么事比世间的至美遭到毁灭性

第 3 章 了解你的每一只鸟

的摧残更让人伤心呢？

虹羽与所有的鸟儿一样愤怒，而多年在外讨生活的游历经验使它们的愤怒更加气势磅礴。它们的力量让所有的绿皮猪心惊胆战，即便绿皮猪们戴上了统一配发的安全帽。因为，在虹羽面前，玻璃、木板、混凝土块都只是片片“浮云”。

这个长期游离在小鸟们话题之外的族群开始用行动宣示它们的存在，任何人都不能阻止它们！没错，是任何人！

小鸟们对虹羽这支生力军的回归大感兴奋和感动，认为这是天降神兵。但它们不知道，虹羽们从未真正离开过这片土地，只是它们的体形和能力已经远远超过了生活在低空的兄弟姐妹，所以它们不得不以高空为家，默默地俯视着这一片生养它们的家园。它们对于家园发生的一切了如指掌，但它们迟迟没有出手，因为绿皮猪并没有办法偷走它们的蛋，所以它们的直接利益并不会遭受损失。而且，它们一旦出手，就意味着要以命相搏，整个小鸟界的安危与族群利益之间的矛盾冲突让它们犹豫再三，直到看见自己的同胞姐妹们——红火——快要全部牺牲了，虹羽们才下定决心出山，搞定那些绿皮“杂碎”。出山就意味着死亡，而且是大量的死亡！

不知你是否注意到了，在我们的理财生活中，也有这样一群数量庞大而且看起来无所不能的“虹羽”，它们最明白我们的财务状况，它们对市场形势有着最为精确的感知，它们对财富数字有着天然的敏感性。根据这些特征，我相信很多朋友已经知道了谜底，对了，它们就是银行。

在相当长的一段时间内，国人对于理财的认识仅仅就是储蓄，银行也就顺其自然成了人们最熟悉的理财伙伴。这么多年过去了，如果你还把银行理财理解为只有储蓄的话，那就大错特错了。但遗憾的是，也许人们对储蓄和银行之间的对应观念太过深厚，以至于现在 99% 的人都不知道可以利用储蓄之外的银行工具来进行理财。要投资保险，人们会

去找专门的保险公司；要投资基金，人们会去找专门的基金公司；要投资股票，人们想都不想，就会去找证券公司，唯独忘了身边还有这样一群真正的理财“大鸟”。

说起来，也不能把责任都推到消费者身上。虽然我国的银行掌握着堪称天量的现金流和最为完整的微观与宏观经济运行数据，但在很长一段时间内，它们就像虹羽们一样过着富足而安逸的生活，不涉及有一定风险并且需要付出较多精力的个人理财业务。

道理很简单，在中国这个投融资渠道都不那么畅通的国度，各大银行只是跷着二郎腿，等储户把钱存进来，然后再按部就班地把钱贷出去，顺便小小地动一下脑筋，整一些小额管理、密码重置等庞杂的收费项目，就可以过上极为滋润的生活。要知道，银行只是一个纯粹的商业机构，它既不是政府单位，又不是吃财政的事业单位，银行存在如此大的吸引力，自然应该归功于其简单而稳定的赢利模式。

然而，社会对于财富的欲望是不可遏制的。改革开放以来，随着人们收入的不断增加，个人理财的需求日益高涨，这种需求和银行机构单一的理财模式出现了很大的不对称，因此各种金融理财机构如雨后春笋般蓬勃发展。国家出于安全和稳定管理的考虑，让这些机构无一例外都和银行建立了深厚的关系，股票开户、结算、基金托管等都在银行的眼皮底下进行，而且很多机构用直接或者间接的方式从银行获得资金，然后再进行投资，以谋取高额收益。很明显，银行不能对这种现象视而不见，坐视它们一步步地将自己挤出这个潜力巨大的市场。银行不能容忍别人吃肉，自己仅仅喝一点儿汤。2004年，我国银行有了第一款针对个人的理财产品，正式宣告银行理财产品登上了历史舞台。

虽然我国银行理财产品起步得比较晚，但是由于其拥有庞大的现金流和充当中枢神经的特殊角色，后发优势明显。2011年银行理财产品的数量达到了19716款，发行规模更是创纪录地达到了16.49万亿元，发展之迅猛可见一斑。下面，我就和大家具体谈谈银行理财产品的特点。

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
8
5

详细讲解之前，我先要提一下投资银行理财产品最需要注意的一点——风险类型。一般来讲，这包括两个要素：一是保本，二是收益类型是浮动还是固定的。根据这两个要素的不同组合情况，就有了银行理财产品的 3 种“风险”类型。

一是保本固定收益型，即银行承诺保证本金及收益水平。自然，这类产品的收益不会太高，能否跑过通胀不好说，但相较同期的银行储蓄，其收益上的优势还是明显的。这种风险和收益的搭配方式比较适合退休后的老年人。

二是保本浮动型，也就是说，银行对投入的本金进行承诺，但只提供作为建议的预期收益率，投资者必须自己承担投资的全部风险。一般而言，这种投资的收益率会比前一种高一些，但也不太可能高过同期的贷款利率。这类理财产品比较适合中产阶层家庭。

三是不保本浮动型，顾名思义，这类理财产品由投资者自负盈亏，银行不会向你做出任何有关本利的承诺，完全遵循自负盈亏的游戏规则。当然，高风险也就意味着有更大的赢利空间。这类产品适合两类人：一是资金实力雄厚且投资经验较为丰富的中年人；二是各方面负担较小，对财富渴望强烈的年轻人。

了解以上这些之后，我们来具体地了解一下银行提供的理财产品类型，如表 5 所示：

表 5 银行主要理财产品类型

类别	风险性	说明	投入门槛	代表产品
信贷资产理财产品	多为非保本浮动型	这类产品是指银行通过一系列的运作，将信托资产、非上市可回购股权等资金与投资者的理财资金相结合，进而获得收益的一种方式。比如张三的公司需要资金，找到了银行，然后银行就将其转化为理财项目发售给客户。这实质上是一种融资的过程，和银行的贷款业务模式很相似，属于非保本浮动型理财产品，特点是投资周期较长（大约1年），运作结构简单，收益较同期存款利率要高，风险也较小。不过这种变相的融资模式受国家的政策影响较大，数量不会太多。	5 万元	中国银行的“中银信富”系列产品
债券及货币市场类理财产品	多为保本浮动型	这类产品的特点是银行将投资者的资金用于债券、票据、货币市场工具等风险较低的对象，投资期限从一天到半年不等，收益比同期银行存款利率高且较稳定。众所周知，风险的本质就是因为不确定性而产生的变数。显然，在一个公开的环境内，债券票据等板上钉钉的产品变数不可能太大，就像张三当着自己所有朋友的面给李四写了一张欠条，并约定还款期限和利息，那么就算这张欠条由李四转给了王五，张三也不能赖账或者少付利息，因为他是在所有朋友面前自愿做这件事情的，还不还、什么时候还、还多少，都不会有多大变化。因此，本类产品的风险是比较低的。	5 万元	招商银行推出的“金葵花”安心回报人民币理财产品

第 3 章 了解你的每一只鸟

(续表)

类别	风险性	说明	投入门槛	代表产品
证券投资类理财产品	多为非保本浮动型	这类产品的特点是投资方向相对固定，主要为股票、基金、交易所的债券等，进入门槛和投资风险都较高，获得高收益的可能性自然也更高。	20 万 ~ 30 万元	光大银行推出的阳光财富“T 计划”财富客户系列产品
结构性理财产品	类型较为多样	这类产品的特点在于，经过银行的一系列运作，投资者能够间接地参与海外市场的投资，将获取收益的触角延伸到海外。总的来看，此类产品的收益主要取决于银行的产品设计能力和对海外市场的判断能力（主要是汇率波动）。此类产品有保本浮动型的，也有不保本浮动型的，风险有高有低，收益率整体来说处于一般水平。不过在全球化不断推进的今天，我们有理由相信这样的产品以后会越来越多，也越来越完善。	5 万元	中国银行推出的博弈系列汇市争锋产品
组合投资类理财产品	多为非保本浮动性	本类产品的显著特点就体现在“组合”这两个字上。其投资对象既包括信贷资产、股票、基金，又包括债券、货币市场工具、汇率、利率等，产品设计的思路是通过多种投资对象的组合达到综合的抗风险能力，同时尽可能多地获取收益。此类产品多为非保本浮动型产品，通过组合的“减震”，产品收益起伏不大。	5 万元	工商银行推出的“稳得利”资产组合系列理财产品

关于银行理财的基本情况，我们就讲这么多，我无法只通过短短几千字就说清楚哪种产品最适合你。每个月每家银行都会推出许多款理财产品，更新换代的速度非常快，也许你现在到银行去咨询我上面所提到的这些理财产品，它们已经退市了。我在这里讲这些基本知识只是为了让大家对银行理财产品有一个基本的认识，多一个新的理财渠道。银行确实因为其长期以来和钱打交道的先天优势，在理财的某些方面拥有其他机构所没有的长处。

但这并不意味着银行理财产品一定就比其他理财产品好。只要是投资型理财产品，就一定会面临风险，银行的也不例外。尤其值得注意的是资金的流动性风险问题，很多银行的理财产品都是有期限的，投资者如果在投资期间提前赎回资金，可能遭遇两大困境：一是资产被套住，不能马上赎回；二是能赎回，但会损失相当大一部分收益（比储蓄利率还要低，甚至损失部分本金）。所以，在购买银行理财产品时，我们一定要注意以下问题。

第一，确保所投入的资金在投资期内没有提前赎回的必要。

第二，仔细阅读产品说明书上关于投资风险的说明，千万不要只听推销员的片面之词就冲动购买。因为国家规定，金融理财产品的说明书上必须以通俗而且明确无误的语言说明投资者可能遭遇到的各种风险，那是具有法律效力的文件。如果银行没有尽到告知义务，投资失败的投资者是可以向银行讨一个说法的，推销员所说的话则只是由他的嘴巴出，由你的耳朵进，不足为凭。

第三，大多数理财产品的收益都只是预期收益，在你最终收回本息之前，一切都是未知数，所以，不要把未来生活所必需的开支建立在不确定的收益之上，不要寅吃卯粮。

第四，即便是保本型的银行理财产品，在绝对安全性和流动性上也是无法和储蓄相比的。尽管可能性较小，但它们同样面临着无法按时按量赎回的风险。

第五，要对各家银行在理财产品上的优势有一个事先的判断，谁在

第 3 章 了解你的每一只鸟

0
8
9

汇率这部分的操作经验更丰富、谁在过去的证券操作业务方面的长期表现更好，我们应该对此先做一下功课，这样才能进一步降低投资风险，同时强化投资的针对性，做到有的放矢。

第六，不要再对银行门口电子屏上显示的广告无动于衷。我在这里所讲的内容终究有限，你可以在看到那些“多少天年收益率多少多少”的广告后，大胆地走进去咨询，我相信银行的员工会很乐意为你解答疑问，因为这和他们的收入直接相关。当然，我必须提醒你的是，在没有跟 10 位不同银行的推销员进行交流之前，不要做出任何购买决定，因为你要获得的只是信息，而不是立即购买的行为。在掏钱之前，你必须和这些人交流，从中辨别出对自己有利的信息和仅仅对销售员有利的信息，进而得出自己的判断，这就是实战出真知的终极要义。你在做出判断之前，不用花一分钱的培训费，你只需要捂紧钱袋，这样做的效果相当不错。

永远不要轻视银行——我们身边这个理财“大佬”，他懂我们，而且知道怎样帮我们赚钱。对，他像那个迟迟不出手，一旦出手就天崩地裂的虹羽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第4章



随时调整角度和力度：

现在开始，进攻吧！

04

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

[小鸟和绿皮猪的故事]

总的来说，小鸟们的进攻并不顺利。

绿皮猪一直在它们面前大摇大摆，绿皮猪既不能进攻，又不能逃跑，保护绿皮猪的城堡也并非铜墙铁壁，在绿皮猪如此被动的情况下，小鸟们理论上应该像战国时代的乐毅一样势如破竹，毁掉至少 72 座绿皮猪城堡。

遗憾的是，理论并不等同于现实，小鸟战斗小组通常会面临一个严峻的问题——小鸟们全部阵亡了，而绿皮猪还在那里，因为绿皮猪们有城堡！

解决这个问题的常见思路有两个：一是增加小鸟的数量，比如说原来的编制是 5 只小鸟，如果增加到 10 只、20 只，绿皮猪城堡还成问题吗？

二是提高战斗小组成员个体的战斗能力，比如说让蓝冰也具有黑炮的攻击力，那么两只蓝冰出手，就相当于之前 6 只黑炮的威力。如此一来，将全部城堡夷为平地就是一件轻而易举的事情。

第4章 随时调整角度和力度

0
9
3

不过造物主一直恪守平衡原则，它不会让两种思路中的任何一种得逞，因为那会打破小鸟和绿皮猪间的平衡关系，造成一方具有压倒性优势的局面。

小鸟们该怎么办？还有第三种思路吗？

答案是肯定的，因为造物主同样出于平衡的考虑，给了小鸟们一个秘密武器，那就是可以随意调整方向和力度的弹弓。

小鸟们一直都会飞，有没有弹弓都没有关系。因此，小鸟们起初对这个东西很有抵触情绪，它们抱怨这是多此一举，抱怨天道不公，给了作恶多端的绿皮猪一座又一座城堡，给受难者的却是一个毫无用处的弹弓，难道就不能直接送一座火炮，再不济也得送一支突击步枪吧？可这一切都没有。这样的天还是解放区的天吗？

但随着战事的逐步推进，一次次以不同力度向不同方向发射的攻击，惊醒了正处于迷茫中的战斗者。小鸟们意识到，仅仅依靠现有成员也能达到完爆绿皮猪城堡的效果。

弹弓的意义不在于弹弓本身，而是其所体现出的一种战略思路——随时随地调整攻击方向和攻击力度，原来这才是造物主赠予小鸟们的真正武器。造物主深知，授人以鱼不如授人以渔，只有用这样的方式才能让小鸟们获得真正的成长，让它们明白强大的实质不在于自身的力量强大和数量庞大，而在于能根据情况的变化灵活调整、因势利导。直白一点来说，就是让小鸟们拥有适应复杂生存环境的能力，这种能力就像骑自行车一样，一旦学会了，终身都会受益，任岁月流逝、空间变换，都不会改变分毫。

小鸟们经过不断尝试，了解到秘密武器的真谛。还在理财迷雾中徘徊的你我他，也能明白其中真谛吗？

这一章，我将会和大家聊聊理财的“弹弓”。鸟儿们根据情况，灵活调整攻击方向和角度，这一思路对我们的理财规划同样有用。

世界上没有包赚大钱的理财产品和方法，这一定律就像人活着就要

吃饭一样简单。我们不能指望一劳永逸地解决所有的理财问题。前面我们所讲到的储蓄、基金和保险都各有利弊，这需要我们掌握好方向和力度，并且保持持续不断的调控力。



第一节 拉弓发射——理财通用的 10 个原则

不是不允许创新，对于通用原则，我们最好把握住。



这一节我们先不说小鸟，先来聊聊孙悟空。

话说孙悟空在外出觅食之前，给师父和师弟们在地上画了个圈，这能有效地保护唐僧和两位师弟的安全。3 个大活人待在一个小圈子里，会觉得有些无聊，他们可以自己找点儿乐子，丰富一下单调的野外露营生活。鉴于 3 个男人的情况，斗地主是一个不错的消遣方式。至于怎么斗、如何设定赌注、什么时候该出牌、出大牌还是出小牌……这些问题就是我们在后面两节所要讨论的理财力度和理财方向问题。有一点是确定无疑的，就是再怎么斗，再怎么得意忘形，他们都不能跨出这个圈子，也就是有一条确保安全的底线。这条底线正是我们本节所要讨论的问题。

在本书中，我反复提到一点：理财的目的是提高生活质量，这也就意味着我们理财要考虑的绝对不只是财富的增值问题，还包括安全感、成就感、对亲人的责任感等多方面的内容。因此，进行理财规划时，我们一定要综合考虑这些因素。

根据多年的从业经验，我认为以下这 10 个原则能够有效地平衡这些因素，达到悟空就地画圈的作用：

第 4 章 随时调整角度和力度

0
9
5

原则一：有多少米做多少饭。

世界上既有每天收入不足 1 元的赤贫人士，又有每分钟进账超过 6 600 元的富人，两者的生活自然是有天壤之别的，但如今发达的信息和媒体环境更愿意把富人的生活方式展现在所有人的面前，他们住豪宅、开好车，坐着私人飞机在全球各地溜达，参加各种各样高端的盛典和派对。凡是人的欲望所指，我们都能找到一个没有最好只有更好的榜样，无处不在的信息终端将这些现象实时传递给每一个人，就连街边的流浪汉都能从迅驰而过的美女跑车、巨幅的户外广告牌中感受到那份欲望的躁动，心惊肉跳，躁动不安。

这些信息刺激着人们的消费欲望，更多刺激消费的信息覆盖了我们生活中的每一个角落，撩拨着我们本来就不那么鼓胀的钱包。面对这种情况，很多人会做出两种选择：一是不顾自身经济实力，冲动消费、超前消费，卖肾买某种电子产品就是一个很极端的例子；二是整天沉迷于以小博大的幻想中，期待有一天能够天降横财，一夜暴富，买彩票上瘾就是一个很典型的例子。大家很难想象，一个月收入就 2 000 多元的人能够拿出超过 1 500 元的钱去买彩票，而且坚信自己一定能中大奖，事实上，这样做的在我们的生活中大有人在。

人是一种欲望动物，不可能对周遭的诱惑完全无动于衷，但我们应该清醒地意识到：以未来 10 份欲望的遗憾来满足当前 1 份欲望是多么不划算。而要避免这种不划算的情况发生，做到量入为出，定时、定比例地储蓄是一个最便捷的方法。最简单的执行方法就是在每个月发工资之后，马上把收入的 10%（这个比例可以根据自身的实际情况予以调整）存入一个固定账户中，然后忘掉它的存在，把卡放在一个不易拿到的地方，在涨工资后，将增长部分的 50% 也存入这个账户。放心，这样做不会对你的生活造成不便，因为你的生活还没有提高到涨薪后的水平。

请记住，这个账户里的钱只能用于应对意外状况和投资稳健的理财项目。切记、切记！

原则二：主动承担起对家人的责任。

每一个生活在世界上的人都曾是天使，脚先着地和脸先着地都一样。显然，作为一个天使，不能只满足于人间的生活，然后拍拍屁股就上了天堂。有一些同伴是你必须多加关注的，他们包括：为你提供最原始的栖息地的老天使——父母，与你竹马青梅的玩伴天使——兄弟姐妹，冥冥之中呼喊了千万声才与你走到一起的爱情天使——情侣，以及时隔多年后天堂发给你的人生大礼包——子女。

停下匆匆的脚步，看看你身边和你有着千丝万缕联系的同伴们，想一想，他们中是否有人没有稳定的经济收入？他们的经济收入是否能够保证生活不至于拮据？如果你遭遇了意外，你的灵魂能够放心地回到天堂上去吗？

要解决这些问题，保险是一个很有用的工具。你应该为家人、同伴早作准备。

原则三：高成本的负债不可取。

发源于西方世界的现代金融体系已经在全球各地生根、发芽、开花、结果，其中和普通老百姓关系最为密切的一枝花就是借贷消费，这枝花非常美，也很有罪。

由于信用卡的广泛普及，不仅房子、车子等大宗商品可以按揭，连衣服、鞋袜、卫生纸等生活用品都能通过信用卡透支的方式进行借贷消费。你能想象得出，你正面临多大的考验和风险吗？

我在以前的书里也不止一次提到过，一定程度的消费负债是必需的，例如房子，现在房价这么高，要想在短时间内仅靠财富积累凑齐房款不太现实，也没有那个必要。利用按揭贷款的方式能够早日满足住房的需求，而且缴纳给银行的利息也能在一定程度上抵消通货膨胀的冲击，因为未来所要支付的房贷是以现在的金额为基础，未来每月3 000元的房贷一定和现在的3 000元不是一个概念。这笔钱让银行赚了也还算各取所需、互利共赢。

所以，在大宗固定消费品上的借贷消费是可取的，只要将总还款比

第4章 随时调整角度和力度

率控制在30%以下就可以了。但是如果在其他消费项目上用信用卡投资来提前消费，则是很不明智的行为。第一，这些消费项目很多属于冲动型消费，往往是用1分钟的时间刷卡，用15分钟来享受购买商品的快感，再用1个月的时间来后悔那1分钟刷卡的冲动，这很影响我们的情绪；第二，这类消费项目一般比较零散，往往不能使我们在心中树立及时还款的意识，同时其累积效应巨大，一旦逾期未付清款项，后果就很严重。这里有必要说一下全额还清这个概念，因为根据很多银行的规定，只要在免息期内没有还清透支额，就会从你的消费之日起全额计息，就算你差1元未还清都会以全额计息。而每天0.05%的复利可真不是闹着玩儿的，其年利率算下来高达18%，差一点就撞到高利贷的红线了。

因此，我强烈建议，非特殊情况，最好不要使用信用卡透支消费，如果一定要用，就要做到以下两点：一是仔细了解罚息、滞纳金、利息、还款日期等账单上的信息，及时全额地还清欠款；二是将信用卡和借记卡绑定，开启自动还款的功能，以避免不必要的麻烦。

原则四：多样化的投资组合。

对这个原则我就不多说了，只简单地提一句：投资组合的多样化不仅体现为投资项目上的多样化，比如说储蓄、保险、基金、股票等多线并举，还包括每一个投资项目的多元化，比如在选择股票时，最好选5~10只完全不同行业的股票来形成投资组合。

原则五：多多关心你的退休金账户。

虽然我在前面提到过养老保险的保障作用较为有限，但也不得不承认，在现阶段，这种有限的保障对我们的理财生活有着不可替代的作用。因为其通过企业和国家的转移支付，很大程度上减轻了个人的财务压力，而且养老金由于其特殊的保障性，能够享受到国家的优惠税收政策。同时，其作为一种国家行为，保障的权威性毋庸置疑，我们有理由相信，某些欧洲国家那样的财富破产状况不会出现在我们的国家。也就是说，“国家赖账”的可能性极小。

所以，一定要确保已向退休账户注入足额的资金，就算是在失业期间，也不要忘了你的这道护身符，每月按时缴纳社保金，其他事可以缓一缓，这件事可千万马虎不得，因为你退休后的收入与你持续缴费的时间和比例直接相关。现在一个月的缴纳情况有可能会影响到退休后 20 年的收入状况。

原则六：养成在日常消费中尽量使用现金的好习惯。

如今，贴有银联标识的商家越来越多，这表示这些店能够进行刷卡消费，在方便消费者的同时，这也意味着你将一生的消费主动权免费地转让给了商家。

因为刷卡消费最大的问题在于，它会让你丧失对自身消费行为的敏感性，降低消费的理性成分。举个例子来说，当你在商场中闲逛时，看到一件标价 2 180 元的衣服，感觉挺好。如果你是一个习惯刷卡消费的人，很可能小手一抖，就买下了这件衣服，但如果你是一个习惯用现金消费的人，你会马上想到这件衣服要花去钱包里整整 22 张“大票子”，这种直观的对比会让你进一步评估这件衣服值不值得买。而且很多人可能身上并没有带那么多的现金，于是只好放弃，准备下次再买，但是回家之后仔细一想，你发现那件衣服并不是非买不可。即便要买，到网上商城一看，400 元就能搞定，何必要花 2 180 元呢？

刷卡和现金消费的最大区别就在于：一个只是账单上的数字，而另外一个却能带来实实在在的消费压力。就像你在街上目睹了一场车祸，活生生的一个人永远地离开了人间，那种直观的冲击会让你对生活的态度大为改观。而遥远的非洲上百万人伤亡的种族屠杀对我们而言仅仅是一个数字和事件，很难对你的人生观产生冲击。不管你愿不愿意相信，这就是人类的认知习惯。所以，使用现金消费的习惯能够帮助你有效地避免入不敷出的现金断流状况。我们没有理由图一时方便而为各种各样的信用卡所绑架。

原则七：个人的应急计划必不可少。

尿憋不死活人，但一分钱却能憋死英雄汉，现实中这样的例子很

第 4 章 随时调整角度和力度

0
9
9

多。有很多人，当中不乏资产几千万元的，只为了区区几十万元现金弄得焦头烂额。家庭也一样，我可以负责任地说，憋死英雄汉的那一分钱一定是在预算之外的，这个道理对任何人都适用。如果事先告诉一个人，他 10 年后需要 10 万元才能跨过“鬼门关”，莫说是英雄汉，就是流浪汉也能在 10 年内凑齐 10 万元。

所以说，人生的最大风险来自不可预知。既然是不可预知的，那我们就只能以不变应万变。这个不变就是保险和储蓄。比如储蓄，在你的银行账户里一定要有一笔不低于足够应付 6 个月日常开销的应急储备金，专款专用，不到万不得已的时候不要动。用掉之后，也一定要在经济状况好转后首先把这部分资金补齐，然后再考虑其他投资和消费项目。它的作用其实和退休账户相似，只不过一个是保长期，一个是保短期，它们都具有不可替代的保障作用。

原则八：跟着大盘走，在指数基金中建重仓。

在讲这个原则之前，我先说明指数基金和重仓的概念。指数基金指的是一种组合投资的方式，简单地说，就是根据大量公司在股票市场上的表现来配置投资的数量和比例，以达到尽可能分散风险和取得市场平均收益率的投资目的；重仓则是指相较于手中的资金而言，股票所占的比例更大一些。

这两者相结合主要是为了达到尽可能规避选股风险和取得较高收益的目的。因为，在股票操作中，选股一直都是个风险较高的课题，选得好有可能大赚一笔；看走眼了，就很有可能在牛市行情中一亏再亏。指数基金能在一定程度上解决这个问题，因为它的投资对象是众多的股票，并且进行了较为复杂的投入比例计算，至少能够做到在大盘涨的时候，整体的投资效益基本与大盘持平。

当然，指数基金也不是包治百病的万能药，它也有很多无法解决的问题，如公司资质良莠不齐、选择的标准较难界定等，但相对而言，一般投资者可以考虑投资指数基金。以当前中国的经济形势来说，建议投资者多看少动，先跟踪几只预选基金，过一段时间再考虑介入。

原则九：股票是应对通货膨胀的有效武器。

这个原则乍看起来有些怪，但真的很有用。

我们大家都知道，通货膨胀会导致货币贬值、购买力下降。但很多人并不知道，股票是一定能够跑赢通胀的。因为股票本质上是实体企业的一种股权凭证，而企业是各种产品和服务的生产者，物价一涨，企业必然会提高产品的价格，而且企业一定是以赢利为目的的，所以其整体的涨幅一定是超过通货膨胀的，这反映在股市上就是股票价格的上涨。

总的来说，这就是一个水涨船高的过程，实体企业在其中起到了一个平衡转化的作用。也就是说，只要这家公司在你投资的时期内没有破产，还在正常运营，那么你所持有的股票价格就一定跑得过通胀，否则，它没有活下来的理由。原理是没问题的，可为什么还有那么多人在股市里亏钱呢？这主要是因为他们时机和行业选择上出了技巧方面的问题。关于如何进行股票操作，我在之前的书里已经说了很多遍，这里就不再赘述了。

原则十：齐抓共管，让你的家人完全了解你的理财计划。

理财不是一件私密的事情，你应该把你理财项目的具体情况以及相关文件的存放位置向你的伴侣或者父母作一番说明，这样做，不仅可以在你遇到一些意外情况时，避免手忙脚乱，也能增进你和家人之间的信任感和亲密感，会让他们感到你是一个实在的负责任的人，你为未来生活做了扎实的、稳健的准备，值得依靠和信赖。

以上这10项原则有的和财务直接相关，有的和消费习惯相关，有的和家庭关系相关，但它们本质上是相通的，它们都是在为你的理财环境设置一道基本的防线。只要你在这道防线以内，就算“玩”得不好，也能有效地避免出大乱子。



第二节 调整角度——根据生命周期正确理财

别以为理财只跟财有关系，其实，理财从某个角度来说，就是梳理你的人生。



1
0
1

[小鸟和绿皮猪的故事]

绿皮猪从来都不是一种循规蹈矩的动物，小鸟们从来不会见到绿皮猪设置两条一模一样的防线。这次也不例外。

5 头实力各异的绿皮猪组成了一个颇为诡异的一字长蛇阵，从前到后共有 5 座城堡，分别为高度较低的三角形木板垛、较高的玻璃垛、一般高的木板垛、由大量混凝土块和少量玻璃组成的巨型城堡。这是一个典型的防守阵型，以拉长城堡防线来拖死进攻的小鸟们。

跳上弹弓，划出弧线，撞击，这是小鸟们的宿命。

一个由 1 只白弹、3 只黄风组成的战斗小组排开了阵势。一只黄风顶在最前面，担当急先锋的角色；白弹处于进攻的第二位，掌控中军，承担的是与敌方主将拼刺刀的任务；最后面的 2 只黄风的主要任务自然是在最后阶段以秋风扫落叶之势掩杀过去，最终解决所有的绿皮猪。

看到进攻的小鸟只有 4 只，绿皮猪心里可是乐开了花，它们觉得己方的兵力占优势，而且错落有致的超长城堡防线能够有效地消耗小鸟们的有生力量。这场战役自然是十拿九稳。

但最后小鸟们胜了，胜得很彻底！

因为每一次看似平淡无奇的发射角度都让绿皮猪很难受，极度难受的结果就是它们全线溃败。这其中有什么奥秘？

通过仔细观察，我们得出一个十分有趣的结论：城堡也是有生命周期的。在面对小鸟的进攻时，城堡的生命周期也相应发生着变化。而小

鸟们如果能敏锐地感知到这种变化，适时调整攻击的角度，往往就能四两拨千斤。

开局时，城堡是一个完好无损的整体，看起来密不透风，但常识告诉我们，处处皆完美往往意味着处处皆漏洞。此时城堡处于较不稳定的虚胖期，小鸟们不管从什么角度进攻都能起到一定的作用。这时小鸟们的进攻不必太过拘泥，找到一个牵一发而动全身的角度自然挺好，没找到那个绝佳角度也不用伤心，后面翻盘的时间和机会还有很多。

到第二只小鸟进攻的时候，城堡的生命周期开始发生变化，被迫由点多面广的多线防守收缩为重点防守。这一阶段可以被称为生死攸关的死撑期，如果绿皮猪守住了城堡，小鸟们大势已去，翻盘无望；守不住，绿皮猪任小鸟宰割，回天无力。所以，在这个周期内，小鸟们的进攻角度一定要精准，来不得半点儿马虎。而且，由于小鸟着眼的角度是对宏观战局的把握，所以打击的对象不是具体哪一只绿皮猪，而是恰好卡在某些关键位置的木板等物。

到了剩下几只小鸟进攻的时候，城堡基本上已经被打得支离破碎了，这一阶段可以被称为苟延残喘期。小鸟们的攻击角度自然也应该调整到点对点的精确打击上来。这个阶段小鸟们最容易犯的错误就是轻敌，往往小鸟们以为绿皮猪已经没有了城堡的保护，剩下的自然是弹不虚发、手到擒来。在这种心态的刺激下，小鸟们往往会想当然地朝那些落单绿皮猪盲目进攻，最后的结果自然是失之毫厘，差之千里，小鸟们将即将到手的胜利拱手让人，遗憾终生。

好在，小鸟的理智最终占据了上风……

看到这里，你是不是联想到了什么？

我们的人生其实也和城堡一样，是由不同生命周期构成的。了解这些生命周期的具体构成对我们操作那些理财的“小鸟”至关重要。

我们从出生到22岁左右大学毕业，基本上都是靠父母的资助，我们本身并没有什么收入，因此这一阶段可以被称为纯粹消耗期。

第 4 章 随时调整角度和力度

1
0
5

从 22 岁到 30 岁，我们刚参加工作不久，年轻健康，青春美丽，收入不断增加，又没有大的负担，虽然事实上收入不高，但我们践行着与有钱人颇为相似的生活方式，钱是想花就花，花得干净利落、潇洒无比。看起来一切都还挺美好，我把这个阶段称为财务虚胖期。

“虚胖”这个词听起来虽然不怎么可爱，但它确实是这一生命周期的典型特征，就像看似完美无瑕的城堡。这一阶段我们的收入虽然不高，但未来有大把的时间和机会去创造和争取；另外，我们又面临着无处不在的风险和挑战，处处皆完美必然导致处处皆风险。三五年的不良生活习惯就可以将你一辈子的健康摧垮，三五年的迷茫、不知所措可以让你未来和平庸做伴的可能性增加一倍以上，大手大脚、没有计划的消费习惯可能让你终生与财富无缘。

针对这样的特点，我们可以参考第一只小鸟对城堡的进攻方法。上上之策当然是找到那个牵一发而动全身的关键点。具体来说，有两个攻击角度能达到这样的效果。一是最大限度地提高自身的能力，为将来事业成长奠定必要的基础。请记住，能力始终是你最宝贵也是最忠实的财富，它专属于你。所以在这几年里，你应该以更加投入的心态进行学习和锻炼，每个月至少看一本书，主动地参加各种社会活动，包括参加符合自己兴趣和工作方向的论坛、展会，参加职业培训，发起或者参加朋友的创业活动，制定明确的人生规划，等等。这些都是提升自我能力的手段，对这些方面的投入不应小家子气。

有人可能会觉得，现在收入低，物价又高，吃穿住行一除，根本没有钱来做这些事——那只是你懒惰和逃避的借口。如果你真的想要做，钱挤一挤总是有的，而且就算几年后你没有存下多少钱，也不至于成为那群 36.4% 净结余不足 2 000 元的人。你如果真的在这短短三五年内做到综合素质大幅提高，那就相当于你为家庭储备了一个解决通胀问题的最高明的武器。不管在什么年代、面临什么样的物价水平，能力高的人总是不会吃亏的。对于年薪百万元的人而言，就算普通大米涨到 10 元一斤又能怎样？

第二个攻击角度就是培养良好的理财意识。能力高的人在任何时代都不会吃亏，拥有良好理财意识的人在任何时代都能够过得比较舒适。

在生活中，我们经常会看到这样的情况：月收入同样是 5 000 元的两个年轻人，一个“月光”，经常过着挖肉补疮的生活；另外一个却能把小日子过得井井有条、有声有色，而且前者享受的东西他也享受了，比如旅游、看演唱会。若想弄清发生这种情况的原因，很简单，你只需要让他们说一下这个月的收入是怎么花的，而且不用分析他们所说的具体内容，只需要看其整体的回答状态。你会发现，前者压根儿就不清楚自己在什么时候花了钱，只能想起几笔大额花销；后者则能清晰地呈现出他花钱的重点和轨迹。如果你再细问，后者还能清楚地说出为什么要花这笔钱，以及为什么要在这个时候花钱。

我完全有理由相信，后者的日子会越过越顺，而且在任何时代都是如此。因为他对财富很敏感，知道金钱的作用而又不甘心受制于金钱。他不是葛朗台式的吝啬鬼，他懂得怎样利用现有时间和资源达到效益的最大化。比如他会通过记账的方式来提醒自己量入为出，通过灵活的消费方式压缩开支，在商家的促销时段集中购买一些大宗生活用品。我经常举这样一个例子：70 元一桶的玉米油，促销的时候可能会便宜一二十元，那么你就可以在促销的时候适当多买几桶，100 元就省下了。还有一部分年轻人会挤出一定比例的收入，比如 20%，去尝试投资各种理财项目，钱不多，但是能有效地锻炼自己的投资能力。

这个年龄段是培养理财意识、锻炼理财能力的黄金时段，我们有收入，但没有大额的固定支出，年轻、精力充沛，没什么后顾之忧，输得起。我强烈建议大家在量入为出的前提下，大胆地尝试各种理财项目。尤其是股票，一定要去尝试一下，哪怕只投几千元进去，用少量的钱来锻炼你的投资眼光，这其实是一件非常有价值的事情。

当然，就像小鸟和城堡的关系，如果你在这段时期内错失了这两个“角度”，到了而立之年要钱没钱、要能力没能力、要经验没经验，也不必太过伤心，因为这只是人生的第一局，取得了阶段性成功，有个好

第 4 章 随时调整角度和力度

1
0
5

彩头固然挺好，没做到也并不代表你这辈子就被贴上了失败者的标签，再也不能翻身。要知道，人生中不止一个 8 年，谁也不能说这个 8 年就一定比那个 8 年好。请记住，你有足够的翻盘机会。

在 30 ~ 60 岁这个阶段，人生的特点又有了重大的新变化。

在负担方面，我们要养房、养车、养老人、养儿女，各方面负担不断增大。而在收入方面，大多数人都已经组建了家庭，由两只手的孤军奋战变成了两双手的相互扶持，我把这个阶段称为生死攸关的积累期。

顺利地过了这一关，那么我们退休后的生活也就有了充分的保证，甚至整个人生也算得上是功德圆满，不枉来这世上走一遭了。

过不了这一关，那么留下的就不只是这 30 年的遗憾了，你可能因为钱的问题让子女的教育无以为继，让重病的父母含恨而去，让自己老无所依，让理想永远只存在梦里……每一次冲击过后，留下的都是终生的愧疚和凄凉的无奈。

鉴于这一生命周期的特点，我们在理财的时候自然不能像上一个阶段那样，大无畏地进行各种广撒网式的尝试，而是要转换角度，集中攻坚，打下最难啃的那几块骨头，比如建立教育储备金、养老储备金等。同时由于此阶段所要承担的各方面的责任比较重，而我们的时间、精力有限，因此规避风险也是其中一个重要内容。综合来说，就是要实现资产的稳定增值。

具体而言，这个阶段要注重资产的组合配置方式。我个人认为，5% 的应急资金储蓄、15% 的银行理财产品、20% 的保险理财产品、50% 的股票基金投资、10% 的人脉开拓支出是一个能让人比较放心的组合方式。它兼顾了应急保障、长远规划、投资获利等多方面平衡的要求。

至于其他具体内容，我在其他章节中有较为详细的介绍，可对照阅读。这里我只简单地提一下 10% 的人脉开支这个问题。

在 30 岁之前，只要你的专业技术能力够强，就能获得不错的收入，

但是人到中年以后，到了事业的一个分水岭，也是收入的分水岭。有可能你现在是一个部门经理，把握好了这 10% 的人脉支出，今后就有可能在经理前加个“总”字；如果把握不好，这后半辈子也就只能在前面加个“老”字了。这也就是人们常说的事业瓶颈期。人到中年后，要想只靠二十几岁时的那种拼劲和闯劲来提升自己事业的高度和广度，这是不太现实的，你应该明白自己此时的核心竞争力到底是什么，别走上一条没有尽头的下坡路。

60 岁以后，人的生命周期的特点再次发生变化，这个阶段其实可以称得上消耗期的一次情景再现，只不过那个时候我们的收入只是来源于父母，渠道和数量都很有限，而此时，收入主要来源于自己前期的积累和投资收益。我把这个生命阶段称为步步为营的收获期。

既然生命周期变了，那么我们理财的角度自然也要随之改变。此时我们必须先明白一个道理：期待收入的大幅增长是一件不现实的事情。也就是说，你只能接受每月定量开支的生活方式，退休后领取的社会养老金和商业保险提供的养老金，这两者就是大多数人开支的主要来源。而银行里的储蓄、股票、基金等投资在此阶段的主要功能都已经蜕变为应急资金和大额开销的储备金，投资的收益已是其次，之所以没有把它们全部变现，只是为了尽量降低资产的缩水程度。

当我们老了之后，医疗和休闲的支出都将是大头。所以，理财的重点角度是步步为营，谨慎经营，不能因为看到自己退休后有一笔数额颇为可观的自由支配资金就得意忘形，想着之前的几十年为这忙、为那忙，就是没让自己好好享受一番，现在终于解脱了，于是放开手脚“享受”生活，那就大错特错了。这种想法就和小鸟一样，得不偿失。要知道，老人的抗风险能力是最低的，身体一有磕磕绊绊就需要一笔巨大的开销，如果你还想支援后辈的生活，那也不是一笔小开支，而这些都得建立在你“吃老本”的基础上，步步为营地操作就显得格外重要了。

具体而言，我建议每月一般性的开支如食品、服装等只在退休金账户中支出，而将其他收入比如养老保险金存入银行。而在有大额支出的

第4章 随时调整角度和力度

1
0
7

时候（比如外出旅行），首先看你手头的备用金够不够，不够的话再用银行其他理财收益，尽量不要去动用储蓄账户里的存款，这样能够有序地提高资金的使用效率，不至于在退休后的前10年过得光鲜亮丽，而后10年过得凄凄惨惨切切。

理财绝对是一个动态的过程，根据人的生命周期适时调整自己的理财角度是一件很有必要的事情，虽然这可能让你不舒服，因为你不愿意管几十年后的事情，只想快速地在自己账户的余额后面加零，但我还是要说，一直说下去，因为这是我的责任！



第三节 改变力度——跟着别人做投资你就亏了

学习前人的经验是好事，但有的时候，经验这玩意儿还真没多大用处！



[小鸟和绿皮猪的故事]

在这场旷日持久的猪鸟大战中，小鸟们要想占据每一场战争的主动权，掌握城堡的生命周期并随之改变攻击角度很重要，但仅有这一点是不够的，攻击力度的变化同样重要。大“黄风”的表现就是这点的完美脚注。

黄风在小鸟家族中的地位有目共睹，健壮的身体、棱角分明的面庞、强劲的爆发力。这些特征会激发起每一只雌鸟心底最原始的冲动，同时也会触发每一个雄性动物心底最原始的自卑感。毫无疑问，它们是种族繁衍竞争中的佼佼者。

猪鸟战争华丽地打响后，黄风瞬间的爆发力再次成为小鸟们关注的焦点。这种定向的冲击就像一把匕首从高空加速坠落，效果是“一加一大于二”，也就更容易赢得让仇者痛、亲者快的反响。

总而言之，黄风们是一个格外受上帝眷顾的群体。

但当一个人拥有某种让人艳美的特异功能时，你很难指望他克制有度地施展这种能力，最后的结果往往不是期待中的造福万物，而是在自我迷失的道路上越走越远。这就是世间万物的执念。

所以，我们可以大胆地预测，在黄风风光的背后，一定潜藏着一只恶魔——一只让其走向灭亡的恶魔，如果黄风不能破除对自身能力之执念的话。

幸运的是，生活中的一些遭遇、战争中的几次失利，彻底点醒了这群徘徊在毁灭边缘的英雄。

当它们尽情施展自己无与伦比的魅力时，得到的不仅是大量的投怀送抱，还有越来越紧张的“鸟际关系”。而且最糟糕的是，这种紧张不只体现在雄性动物之间。黄风们渐渐意识到，除了高调之外，世界上还有一种叫作低调的处事姿态。

当黄风一次次地加速撞向绿皮猪的城堡时，收获的也不仅仅是水到渠成的势如破竹，还有过犹不及的节外生枝。一味地硬碰硬并不能解决问题，软硬兼施才是成功的王道。

破除在认识上的执念，因时而动，黄风做到了，你呢？

我的客户问得最多的一个问题就是：有没有一种风险极小而收益不小的理财方法？不能说绝对没有，但这一定是有条件限制的。你想要风险小，收益多半也会受限，比如储蓄；你想要收益高，风险相应也较高，比如股票、基金；既要求风险小，又希望收益高，那么投资门槛一定不低，比如 PE（私募股权），一个项目的投资金额至少 1 000 万元，均摊到个体投资者身上，每个人的投资金额至少也要几十万元，这还好说，关键在于，这种投资对封闭期的要求较高，一般都需要 5~7

第 4 章 随时调整角度和力度

1
0
9

年，流动性很低。

同时满足收益高、风险小、门槛低 3 个条件，至少目前我还没发现有这样的理财工具。刚开始接触理财的人总想从各种外界渠道获得肯定，特别容易将判断的主动权拱手交与他人。他就像一个走夜路的小孩儿，会紧紧地跟着一个自认为值得信任的人，即便那个人并不值得信任，或者说他走的路并不适合小孩儿走。

黄风的执念在于它对瞬间爆发力的迷恋和无度释放，投资者的执念则体现为对专家和所谓成功人士的迷恋和盲目模仿。

在利益的驱使下，有些人会变相地证明达到以上条件的投资理财产品是存在的。之所以说是变相，原因在于每个人内心其实都有一个理智的声音在提醒自己：那种诉求并不现实，但逐利的冲动和规避风险的潜意识会促使他倾向于相信有这样的产品，而相信的前提是必须有一个看起来还过得去的理由。是的，他只是需要一个迎合他的理由。

因此，有些理财顾问会根据客户的这种心理特点“生产”有说服力的“理由”。比如理财顾问会说：在美国，类似产品已经获得了高达 500% 的业绩；某某“股神”也主要投资这只股票，收益一直都很稳定；他们已经通过公司的内部渠道获得了可靠消息，这款产品一定会大涨；他们主要依靠的是一款科技含量很高的软件，这款软件在过去 5 年的运作相当成功；这家公司代表着未来的技术发展潮流，其股票是一只具有强大引爆潜力的股票，技术潮流势不可当，那么高额收益也不在话下。

他们并没有说谎，他们的话不能说没有道理，但就像“人渴了要喝水”一样，是正确的废话。

世界上的理财产品从实质上来讲都是相似的，所以，我们在任何地方都能找到发展得很好的类似产品。

股神投资这只股票确实赚钱了，但同时也有股神级别人物投资同一只股票亏了，关键并不在于其投资的是哪一只股票，而是什么时候投入和出手、以什么比例投入和出手。

在股票行业，每天都能接触到一箩筐虚虚实实的小道消息，可是，

这些小道消息压根儿没什么实际作用，反倒增加了操作的风险。至于各种软件，只能给你带来数据，并不能帮你作任何决定。最后一个理由更不靠谱，每家公司都宣称自己代表着行业的未来，但是，代表未来趋势并不代表它一直能够赚钱。在苹果 iPad 上市的好几年前，唯冠科技就已经生产出了和 iPad 思路极为相似的产品（据说这对苹果 iPad 的产生有重要意义），但现在苹果公司如日中天，唯冠科技却一门心思想靠打官司捞点儿小钱还债。柯达公司最早开发出数码相机，现在已经破产了，而同样做数码相机的佳能却过得很滋润。这样的例子还有很多，所以，趋势并不是选择的关键标准，重点还是在于你自己的抉择。

面对这样的情况，我只能说，在理财的时候，我们一定要打破对理财依赖的执念。如果紧紧跟着某一个人或使用某一种方法就能达到预期的理财目标，那么世界上就没有理财这回事了。巴菲特是“股神”，如果全世界的人民都把资金给他打理，然后坐等每年至少 20% 的收益，这样好不好？你可能会说这很好，但事实上这样做的后果就是所有人都赚不到钱。

理财思维的一个核心就是要有自己的判断，切忌跟风。这主要有两个方面的原因：

一是因为没有谁比你更了解自身的财务状况和风险承受能力。

张先生和李先生是同学，两人的家庭收入情况差不多，每年都能有 20 万元左右的积蓄，只不过两人的性格特点有些差别。张先生生性谨慎，找了一个性格同样谨小慎微的妻子，两人把家中的每一笔钱都安排得井井有条；李先生则为人比较豪爽，妻子也是一个大大咧咧、想干就干的人。

两人的同学创业开了一家公司，希望两人能各出 20 万元，占 5% 的股权。李先生觉得这人知根知底，公司项目的前景也还可以，他现在手上也有这么一笔闲钱，准备和妻子一商量，就把钱投进去。

张先生该不该投这笔钱呢？

我个人认为，张先生最好不投这笔钱。因为我们前面已经多次讲

第 4 章 随时调整角度和力度

1
1
1

到，理财的核心目的是提高生活质量，就算同学公司的前景比较乐观，但创业投资的风险可比一般投资项目要高出很大一截。以张先生家庭成员的性格特点，投资后两人的生活质量很有可能会大幅降低。

这是因为，公司要想赢利，不是三五天就能实现的。公司运营由很多细节组成，这些细节自然有好有坏，张先生夫妇的正常生活极有可能被这种细节带来的焦虑搅成一潭浑水，那就不单是 20 万元的事情了。所以，明知这个投资项目的收益可观，李先生能做，但张先生就不应该跟着做，因为这和他们自身的家庭特点有关。

张先生如果和创业的同学关系比较好，也对项目前景很有信心，确实想投资，那么最好的方式就是借给同学 20 万元，约定利息，把股权投资变为债权投资，事情就简单多了。

出发点不同，会让相同的选择走向不同的结果。理财的初始目标都是赚钱，但人与人赚钱的需求是不一样的，有人想通过理财快速赚一笔钱，有人想通过投资积累 30 年后的养老金，有人想通过投资赚取 10 年后孩子的教育基金，以不同的需求为出发点，投资行为也会有很大的区别。

比如，分别有以上 3 种需求的 3 个人都看中了一家经营状况稳定、有良好发展潜力的公司的股票，那么，想快速挣钱的人会为自己设定一个卖出的目标阈值，一旦达到了这个值（例如高于买入价 50%），他就会果断出手；想赚养老金的人则会长期持有，以获得更为可观的收益。根据统计，凡是能够在股市中持续保持 20 年稳定发展的公司，股票收益普遍在本金的 10 倍以上，中国的万科，美国的沃尔玛、微软等都是如此。

假如想快速赚钱的那人是一个投资“权威”，就会对想赚养老金的人造成一种心理暗示：这只股票的价格峰值已经到来，已经开始走下坡路了，我现在是不是该出手，以确保目前的收益？而一旦想赚养老金的人盲目做出决定，就很有可能会造成不必要的损失。因为即便股票在 30 年后能升值 10 倍、20 倍，这中间一定也会经历多次价格震荡，每一

次出手，既增加了交易成本，加大了风险，又可能会造成收益的损失。

搞清楚原因之后，我们就可以对投资项目的中期操作过程有一个更清晰的认识。黄风软硬兼施，不断调整进攻力度的方法也给我们指出了一条很好的道路。黄风的瞬间爆发力就如同那些纷繁复杂的外部信息，可能来自专家，也可能来自新闻媒体。这些信息在一般情况下是有用的，能帮助我们进行判断。但正如黄风并不是时刻都适合用这些高强度的攻击方式，有时不使用特技反而能取得更好的进攻效果。因此，我提出以下建议：

建议一：明确自身的风险承受能力。网上有许多相关的测试，一般都是从年龄、收入、开支、期望值、行为习惯等入手，作综合评估。所需时间不多，但测试结果对你的投资操作有重要的参考意义，你会明白什么时候该加码，什么时候该放下。

建议二：明确自身的投资目标。投资目标一定要明确，比如涨到一个什么样的节点一定要出手。而如果是长期目标，选定后一定要有信心，切忌频繁换手。要坚信在股票卖出之前，没有人可以判定你的盈亏状况，而一旦卖出，各种可能性就都消失了。

建议三：作为一名长期投资者，崩盘阶段低价吃进大量优质的资源很有必要。此时不要理会那些经济学家关于经济探底的论调，你只管选择股市中与人们日常生活紧密相关，且有成熟生产体系的企业股票买进。要知道，这时候，抓住抄底的最佳时间点是不太现实的，现在买进已经是捡了大便宜，等到其他人都认为抄底时机到了的时候，也就不存在抄底这个说法了。

建议四：订阅一本专业的理财杂志和财经周刊。目的不是从这些资料中找到具体的操作方法，而是开拓更宽广的知识面和增强对经济的敏感度。同时，只关注两种资料，也能防止太多杂乱的信息对判断造成干扰。请记住：我们需要的是让专家观点帮助我们做出判断，而非干扰我们的判断。

建议五：没有必要每天关注自己的收益状况，那是操盘手的工作。

第 4 章 随时调整角度和力度

1
1
3

市场的震荡是不可避免的，你对它淡然，它才会对你服帖。

建议六：再次强调，不管是采取什么样的操作方式，你所投入的资金都一定要是不影响你正常生活的“闲钱”。这是保证理性投资心态的基本前提。否则，要想不被别人牵着鼻子走，恐怕比登天还难。

建议七：多利用身边的现象和常识来进行投资判断。正如美国传奇的投资大师彼得·林奇所说：“普通人和专业的操盘手没有任何差异，投资者完全可以根据常识和生活现象赢得高收益。”比如说，你在多个超市中都能看到某种品牌的鸡蛋卖得较好，其背后的农业集团却只是一家不怎么引起大家关注的上市公司，那么你完全可以下手，买入一些这家公司的股票。能够征服人们日常生活的产品，其公司股票一定会有在股市上有所表现。当然，这类股票不可能像大型的工业和零售企业那样保持长期的高价。所以，在赚到一定的收益后，你要果断放手。而如果市面上出现了一只让人完全无法用常识进行理解，而价格又疯狂波动的股票，我劝大家还是离它远一点。

总的来说，本节中我主要想强调一点：在你持有某一款理财产品时，对于如何进行后期操作，你一定要和别人的观点保持距离。只有你才真正明白自己有什么、想要什么。别人的观点只是像黄风的瞬间爆发力，可能对你有用，也可能没用，甚至不仅没用反而有害。而判定是否需要爆发力来加大攻击力（获取更高收益），这个主动权一定要在你手中，而非别人手中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第5章



在最正确的时刻引爆：

这将是一场惊心动魄的绝地反
击战

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

起初，神创造天地。

地是空虚混沌，渊面黑暗，神的灵运行在水面上。

神说要有光，就有了光。

神看光是好的，就把光和暗分开了。

神称光为昼，暗为夜，有晚上，有早晨，这是头一日。

神说诸水之间要有空气，将水分为上下。

神就造出空气，将空气以下的水、空气以上的水分开了，事就这样成了。

神称空气为天，有晚上，有早晨，是第二日。

神说：天下的水要聚在一块儿，让旱地露出来。事就这样成了。

神称旱地为地，称水的聚处为海。神看着是好的。

神说：地要发生青草和结种子的菜蔬，并结果子的树木，各从其类，果子都包着核。事情就这样成了。

于是地发生了青草和结种子的菜蔬，各从其类，并结果子的树木，果子都包着核，神看着是好的。

有晚上，有早晨，是第三日。

第5章 在最正确的时刻引爆

1
1
7

神说：天上要有光体，可以分昼夜，做记号，定节令、日子、年岁。

并要发光在天上，普照在地上，事就这样成了。

于是，神造了两个大光，大的管昼，小的管夜，又造众星。

就把这些光摆列在天空，普照在地上。

管理昼夜，分别明暗。神看着是好的。

有晚上，有早晨，是第四日。

神说：水要多多滋生有生命的物，要有雀鸟飞在地面以上，天空之中。

神就造出大鱼和水中所滋生各种有生命的动物，各从其类，又造出各样飞鸟，各从其类，神看着是好的。

神就赐福给这一切说：滋生繁多，充满海中的水。鸟雀也要多生在地上。

有晚上，有早晨，是第五日。

神说：地要生出活物来，各从其类，牲畜、昆虫、野兽各从其类，事就这样成了。

于是，神造出野兽，各从其类；牲畜，各从其类；地上一切昆虫，各从其类。神看着是好的。

神说：我要照着我们的形象，按照我们的样式造人，使他们管理海里的鱼、空中的鸟、地上的牲畜和全地，并地上所爬的一切昆虫。

神就照着自己的形象造人，乃是照着他的形象造男造女。

神就赐福给他们，又对他们说，要生养众多，遍满地面，治理这地，也要管理海里的鱼、空中的鸟和地上各样行动的活物。

神说：看哪！我将遍地上一切结种子的菜蔬和一切树上所结有核的果子，全赐给你们做食物。

至于地上的走兽和空中的飞鸟，并各样爬在地上有生命的物，我将青草赐给他们做食物。事就这样成了。

神看着一切所造的都甚好，有晚上，有早晨，是第六日。

天地万物都造齐了。

——《圣经·创世纪》

我们暂且不论世间万物是来自造物主的非凡创造还是化学元素的组合，有一个事实谁也不能否认——世间万物并不是在同一时间集体诞生的，而是前后相继、互为依靠，不断催动这个世界孕育新生命和产生新变化，就像有一种神秘的力量在控制着这一切。早一点则太早，晚一点则太晚。如果到了谢幕的点儿你还赖着不走，自然会有某种不可名状的力量将你拉下台去，曾经贵为时代霸主的恐龙就是以这种不明不白的方方式退出了生命的舞台。也正因为如此，才有了如今世间万物的姹紫嫣红、丰富多元。

在正确的时间做正确的事是造物主赋予所有生命的一笔宝贵财富，它无形无迹、不可捉摸，却已经渗入到天地间的每一个细节之中。宗教则把这种最古老的智慧以一种故事的姿态呈现在人们面前。而人类又把感悟到的生存智慧投射到每一个鲜活的“游戏角色”中去，虽然连“游戏”的设计人员本身也没有意识到这一点——他们的诉求点还只是怎样让这个游戏容易上手，而又具有促使人玩下去的趣味性。

但不管怎样，这一条绵延数载、主宰万物运行的“慧根”就这样通过这款名为《愤怒的小鸟》的游戏，赤裸裸地呈现在我们面前。



第一节 “Time” 比 “Timing” 更重要

这句话有点拗口，但我绝对不是想跟你玩文字游戏。



1
1
9

[小鸟和绿皮猪的故事]

黑炮是小鸟家族中一个让人很同情的角色，黑不溜秋的外形再加上一点就着的火爆性格，活脱脱就是一个小鸟界的李逵。它只能游走于民间，以那些让红火恶心、黄风嫌脏、白弹瞧不上眼的林间腐肉为食，干的是典型的江湖营生。

黑炮的悲剧还不只这些，小鸟们和绿皮猪的战争打响后，各条战线的兵员都很吃紧，体格还算强壮的黑炮自然是候补兵员的头号种子。乍一看，这对黑炮而言不算是一件绝对的坏事，黑炮以往跟“上流社会”压根儿就没什么交集，现在却有幸和“少年才俊”、“江湖大佬”、“交际花”同仇敌忾，待在同一个战壕里，等待着同一个必然的结局。

身在江湖底层的黑炮虽然一直对这些所谓的“上流人”很光火，但如今小鸟们不分你我地排队送死，之前再多的不爽也都烟消云散，而且通过近距离的沟通和接触，黑炮发现这些平时不招人待见的家伙也还挺有“鸟情味”的。黄风除了耍酷泡妞之外还挺单纯；貌似高高在上、不近人情的白弹也有重情重义的一面；最让黑炮感慨的是红火，在过去很长一段时间里，黑炮总是固执地认为红火只是一群花枝招展的艳俗“货色”，除了美貌，没什么内涵，但相处之后才发现，红火确实是被误解了，它们的内心是那样丰富，对小鸟们又是那样体贴，总的来说，红火是敢爱敢恨的“性情中鸟”。

与此同时，其他小鸟也对黑炮这个性格豪爽、脾气火爆的“黑大个”有了全新的认识，小鸟们相谈甚欢，外加相见恨晚。虽然它们一直共享着同一片蓝天，但它们误解着对方，一想到这些，小鸟们只能尴尬

地一笑，一笑泯恩仇，后悔和平时期让成见毁掉了大把本来可以很快乐的时光。

不过幸福总是来得太晚，现实总是这样残酷，小鸟们近期都将陆续死在战场上，而黑炮的阵亡方式无疑是最惨烈的：在接触绿皮猪城堡的那一刻，它必须引爆自己，以获得更好的进攻效果。其悲，其痛，足以让天地间的一切为之动容。

黑炮也是有私心的，它们本来是江湖中的浮萍，没有根，没有朋友兄弟，没有真正体会过世间的至爱。而在生命终了之前的这一小段时间里，它们却交上了许多生死与共的朋友。黑炮要尽可能地为这些朋友争取活下去的机会，如果一个战斗小组有4个成员，而只需要3个就能解决所有绿皮猪的话，1位队友就能暂时活下来了。为什么不尽力争取一下呢？

要想达到预期的效果，黑炮就必须在控制角度的前提下，在最合适的时机引爆自己。也就是说，重点不仅在于黑炮在这个时候（timing）是否处于战斗状态，更在于其是否在一个最合适的时间（time）战斗。如果黑炮只注重前者，只会让更多的队友无谓地牺牲。

所以，黑炮行动了。

“嗖嗖”的风声不断响在耳边。

黑炮看到了身下那头个头较大的绿皮猪，一种引爆自己的冲动涌上心头，但它内心突然传来一个声音——你该做什么？你究竟该做什么？

黑炮强压住了那股引爆自己的怒火，因为它的目标是前方混凝土搭建而成的城堡内那头更大的绿皮猪，打死它，就是为队友们清除了一颗前进道路上的大钉子，可以大大地降低小鸟们的伤亡程度。

近了，近了，越来越近了。

轰！

一缕青烟飘向遥远的天际，一个高贵的灵魂就此远去。

这就是生命的伟大之处。既然毁灭的命运无法改变，那么，一定要为朋友们做点儿什么。

第5章 在最正确的时刻引爆

1
2
1

生活中，对于大多数人而言，赚钱很不容易，每一笔收入里都有我们的血汗、委屈、心酸和不甘。这些随时可以幻化成一幅幅生动的画面：一个二十六七岁的男子熬夜到2点，赶方案，第二天早上8点，他匆匆地拿上一份简单的便当，挤上公车，到公司打卡，低声下气地穿梭于各色客户之间，面对格式化的礼貌，面对一个个不屑一顾的背影和白眼。从某种角度讲，我们赚的已经不仅仅是钱，它是我们存在的证明、价值的体现，是我们人生回忆的一种感情寄托。

为了应对将来各种各样的开销，为了不再人前人后地奔波忙碌，我们必须把这些来之不易、寄托了我们太多期待的资金放出去进行投资，以便将来收回更多的资金，这也是我们每个人都必须面对的命运。这就像组队出征的小鸟们，谁也不能逃脱送死的命运。

既然无法逃避，那我们就只能更勇敢地面对；既然要面对，我们就不可避免地要考虑一个黑炮曾经考虑过的问题：毁灭的命运无法改变，那么，一定要为朋友们做点儿什么。它的具体方法就是在一个合适的时间（time）引爆自己，而非盲目地冲锋。这难道不是一个很重要的理财思维方式吗？

我们每个人都知道要理财，但对于具体怎么理财却没有一个清晰的概念。也就是说，我们混淆了“timing”和“time”这两个概念。前者主要强调的是“我在理财”，我一直都在努力地理财，呈现的是一种状态，盲目地让黑炮冲锋，见啥炸啥的做法就是这种状态的体现；而后者强调的是具体的时间、实实在在的数字，例如，我该在哪一年开始做什么投资，期限如何设定，到哪一年结束，如何利用货币的时间价值减少支出，同时增加收益，等等。这就像黑炮放弃已经在嘴边的小个绿皮猪，而在最合适的时间点引爆自己，最后达到了既消灭绿皮猪，又减少队友伤亡的最佳效果。

我再举一个生活中的例子，用来说明这两个概念的区别。当你在北影、中戏、北京宋庄等地遇见那些年纪已经不小的“北漂”时，你问

他们现在这样漂着是为了什么，其多半会很有信心地回答道：“我是在坚持自己的梦想，我一直在坚持，永不放弃。”但如果你再细问他们是否考虑清楚怎样利用时间实现自己的梦想，他们要么眼露迷茫，坦白地说只能等运气、看缘分，要么就不断强调自己一直在努力，在坚持梦想。他们顾左右而言他，不敢正面回答这个问题。

这就是“做事情”和“怎样做”的区别。搞清楚这两个概念后，我们就可以具体来看一看理财过程中的货币时间价值到底有多神奇。

就以年金（包括我们所购买的养老保险，以及其他投资项目的累计收益，以复利计算）为例，同样的投资金额，在不同投资时间的复利效应下，其差异让人十分震惊。我们假定每月投资1万元，按照世界股票基金过去20年平均收益率15%计算，5年后的本息收入为88.5万元，10年后为275.22万元，20年后为1497.24万元，30年后为6923.28万元。30年的投入成本为360万元，最后的收益翻了15倍。投资5年的收益与投资30年的收益之间（22.5万元与6563.28万元）相差了290倍，而其投资时间仅仅相差25年。

每个月投资1万元似乎太多了，如果是1000元呢？

依然按15%的复利计算，5年后的本息收入为8.86万元，15年后为66.85万元，20年后为149.72万元，30年后为692.33万元。30年的总投入为36万元，收益为656.33万元；而5年的投入为6万元，收益为2.86万元。25年内少投入本金30万元，收益却少了600余万元。

从上面这些让人震惊的数据中我们不难发现，利用合适的时间做合适的事情是多么重要。对于黑炮而言，这意味着救了一个朋友的命；对于我们普通老百姓的理财生活而言，则很有可能实现了从拮据到舒适生活的完美跨越，改善了我们大半辈子的生活。

当然，仅仅了解这个重要性是不够的。我们还需要拿出行动，将思路变成未来的真金白银：

第一个理财思路：为了应对未来的大额开支，越早开始投资，达到预期目标的成本越低。

第 5 章 在最正确的时刻引爆

1
2
3

例如两位同在重庆生活的工薪阶层人员，经过计算，退休后他们的总开支大约为 340 万元。A 在 50 岁的时候开始积累这笔资金，要想达到预期目标，他每月需要投入 12 500 元，10 年总共需要投入 1 500 000 元。而 B 从 30 岁就开始积累，每个月投入 500 元，30 年总共投入 18 万元就能在退休后收益 340 万元。两者本金投入相差数百万元。所以，为了应对越大规模的固定开支，我们应该越早作准备，这能为你节约一笔相当可观的资金，无异于增加了一笔额外收入。

第二个理财思路：要想尽可能多地获得收入，以彻底改变家庭的经济状况，那么越早开始投资收益越大。

同样是每月投入 500 元，如果从 30 岁时开始积累，退休后能拿 340 万元；而在 40 岁时开始积累，则只能获得 13 余万元的收入。就现在的收入水平而言，每个月固定多支出 500 元并不会对生活产生影响。而一旦发现自己少收入了 300 余万元，这对大多数家庭而言都是一个不小的打击。

其实，货币的时间价值是复利的一个重要延伸，它所具有的增值潜力足以让任何人震惊。尽可能地延长这条利益线是普通工薪阶层实现财务进阶的重要手段。请记住，我们赚点钱不容易，这寄托了我们太多的感情。我们拿这些钱投资，自然是想尽可能多地赚取收益（就像黑炮一样）。既然不能在收入上实现大幅攀升，与其东一榔头西一棒槌地使用各种各样的方式以求发家致富，不如静下心来，在货币的市场价值方面做些文章，选定一个收益稳定的理财产品，长期持有二三十年，也会有不错的收成。

黑炮选定合适的时间引爆自己，最后达到了以最小成本获取最大收益的效果。你也可以这样做！



第二节 看准时机才能打中绿皮猪

看起来很麻烦的事，有时候解决起来却一点都不难，你相信吗？



就如《圣经》所描述的，世间万物都经历了一个从无到有的过程，而且严格地遵守时间顺序，最后形成一个环环相扣的闭合生态链。

我们来看看这个神奇的具体过程：先是有了光，最后才有了人，这至少可以看出神在考虑问题时的周到。试想一下，如果第一天神就根据自己的样子造出了人类，那将是一件对他来说很危险的事情。因为当时的世界一片混沌，没有任何可供人类利用的东西。神如果把人造了出来，又不想让人类成为废物，就只能让人类拥有和他一样生活于混沌世界的能力。那样一来，人类就算不能成为神，至少也具有神的一半能力。更重要的是，人是可以繁衍的，但似乎没听说过神繁衍后代。如此一来，很难不让人猜想两者是否会发生实力上的失衡。

我们可以看出，任何事物的存在都不是随机的，都遵循严丝合缝的逻辑链。而在这条逻辑链中最重要的控制因素就是时机。第一天有光是因为时机，最后一天才有人，也是因为时机。因为只有具备光、陆地、水、空气、飞禽走兽、控制飞禽走兽的能力等条件，产生人的时机才成熟，缺少其中任何一点，人类都无法产生。换句话说，即便存在一种像人的生物，也不是人，比如说，缺少了控制飞禽走兽的能力，那么出现的那个物种顶多被称为猩猩、猴子，或者狒狒。

这种严密的时机逻辑也伴随人类的科技发展，准确地投射到了游戏《愤怒的小鸟》中——绿皮猪的城堡。要想最后消灭所有的绿皮猪，顺利过关，无论小鸟们的攻势多么迅猛，时机不成熟的话，结果还是徒劳

第 5 章 在最正确的时刻引爆

1
2
5

无功。即便小鸟进攻小分队由 3 只攻击能力超强的虹羽组成，也于事无补，绿皮猪仅利用一些攻击造成的废墟空隙就能捡回一条命，而小鸟们则只能哀呼，无可奈何。

多么有意思啊，世间的普遍法则已深深地扎根在游戏中，难道我们不应该在日常的理财生活中好好地运用这个奇妙的工具吗？

客观地说，每一种理财工具都和时机这个神奇的元素有着或多或少的联系。储蓄，我们必须考虑现在是处于升息通道还是处于降息通道；购买基金，我们必须考虑现在的宏观政策是否会对所选择的理财产品收益产生不利影响；选购商业养老保险产品，我们必须考虑在自己壮如牦牛的时候入手是否划算；进行收藏品投资，我们必须仔细考虑现在某艺术家的作品是否已经进入了价格大幅上扬的火热时期；对特殊理财项目如红木、宝石等，我们必须着重考虑整个市场是否已经到了爆发或者崩盘的关键时刻。总之，需要考虑的时机无处不在。

但是，真要在街上随便问一个人有关时机的把握问题，你脑海里首先会想到什么投资项目？我相信大多数人都会回答是股票。股票可以说是大部分投资的缩影和落脚点，既然如此，这节我就着重讲一下关于股票投资的时机问题。

在具体讨论这个问题之前，我必须将之前所谈到的时机逻辑问题拎出来再探讨一下，因为这和股票投资的时机问题有着莫大的关联性。

顾名思义，时机逻辑包含两层意思：第一，时机成熟了，逻辑必然是通的。比如说光、水、空气等条件都具备了，那么产生人的时机也就成熟了。这也就意味着，从光到人，一定有一条符合逻辑的链条。再比如，小鸟的战斗小组内还剩下一只黑炮和一只白弹，而对方只剩下一头绿皮猪在小鸟的攻击范围之内，它周围没有任何防护措施，那么此时可以称为时机成熟。这就意味着，两只小鸟和本场战争的胜利之间有着完整的逻辑链——黑炮或者白弹消灭了最后一头绿皮猪，赢得战斗的胜利。

第二，逻辑是对的，并不意味着时机一定是成熟的，而只能说时机具有成熟的可能性。

这个道理可以用生活中的一个简单例子来说明：男女双方都未婚，身体健康，郎才女貌，年龄相仿，男方有车有房，男女之间关系良好，两人性取向和大多数人一样，两人都有结婚的打算，双方父母同意两人结婚——这些条件完全可以组成一个完整的逻辑链，其最后一环是两人携手步入婚姻的殿堂。但这最后一环只是在逻辑上成立，并不代表两人结婚的时机一定成熟。

这也就意味着，两人还有其他可能性，比如两人等了5年再结婚；或者说两人分手了，分别跟其他人结婚了；又或者说两人最后都改变了态度，都没有跟任何人结婚。

现在我们再回到股票投资时机这个理财问题上来，前面提到的这两种情况将会下面的分析中派上大用场。

股票这种理财方式的收益有两种：一种是分红，另一种是股票买入和卖出的差价。分红这种模式在西方国家比较流行，在中国这只是一个美好的期望。既然在短期内指望股票分红基本上没戏，我们就只能把重点集中到股票的价差上来。既然是价差，那么最好是在最低点买入，在最高点卖出。不过，事实上不可能出现这种完美的情况，因为只有在退市和破产的情况下才会出现股价的绝对最高点，而只要是还在市面上交易的股票，其最高价永远都只可能存在于未来，最低价更是一个没有边界的问题。而且，生命周期等同于某只股票的生命周期，达到这样完美境界的牛人至今还没有出现过。所以，在这里我要提出第一个关于投资股票的建议——不要对股票操作抱有完美心态，能抓住最低买、最高卖的时机基本上等同于彩票中奖。

股票的价格运行具有跳跃性的特征，就算是在一个被称为大牛市的年份，也一定会有几个波谷期。这个时候就出现了逻辑上成立，但时机只是可能成熟的矛盾。也就是说，在逻辑上，这一年大多数股票价格都处于上升期，我们把股票拿在手里就有逻辑上的赚钱可能，而事实上这

第 5 章 在最正确的时刻引爆

1
2
7

个时候还可能出现其他可能性，比如你恰好在波谷的两端买进和卖出，被整个市场抛弃。因此，针对这种情况，我给出第二个关于股票投资时机的建议——在牛市行情中，一定要克制自己，为自己设定一个卖出目标值，比如说以 5 元买入，那么等到 10 元的时候，就要果断抛掉，不要恋战，同时要避免频繁换手。

而在熊市中，我们恰好到了时机成熟的阶段。熊市绝对是个淘金的好时机。因为，在此时间段内，股市可以说完全被挤干“水分”，甚至连“肉”都会被挤掉一部分，留下的基本上都是“纯干货”。这个时候我们不能抱着一定要抄底的想法，直接入手就好。有一个简单的办法可以帮助大家确定入手的成熟区间：市盈率达到十六七倍，也就是人们常说的在 2 200 点以下建仓，3 000 点以上平仓，不要犹豫。

以上几点所针对的是市场大环境，我们还要面对一个现实的时机选择问题——如何选择公司。

就我个人的经验而言，选择公司的时候只要遵循以下两个原则，对时机的把握就不会有太大问题，因为至少从逻辑上来看，此时已经达到了时机成熟的标准。

原则一：将投入高科技、新能源等公司的股票资金控制在 30% 以内。它们具有高增长的潜质，但转化为现实的收益还面临很大的不确定性，因此，应该给予这部分股票一定程度的关注。

原则二：选择公司的时候遵循价值常识。对于那些一直经营稳定，产品在我们的生活中有良好的口碑，拥有强大实体资产的公司，只要其股票价格没有超过之前所提到的水平，不要犹豫，买下来，长期持有的话，其安全性和收益性都还不错。

因为篇幅有限，我无法讲太多具体的东西，而且说得太具体，可能等你看到这本书，拿来照着操作的时候，它又变成陷阱了。大家在实际操作中，可以用我在本节开头所提到的方法，从逻辑上进行分析，如果连基本的逻辑都不成立，比如有些上市公司，一看就是那种华而不实的，根本没有主营业务收入，概念又特别多，那我们就可以直接将它过

滤掉；如果逻辑上成立，而且只有一种可能性，那我们就可以直接下手了；如果存在好几种可能性，我们可以采取由高到低的排序方法，衡量时机成熟的可能性有多大。



第6章



充分利用石头和炸弹： 刺激的武器登场了



[小鸟和绿皮猪的故事]

战争一直在持续，其惨烈程度让小鸟和绿皮猪都有些吃不消，但不管怎么说，绿皮猪的城堡不断减少是一个不争的事实，小鸟们的战线看起来也在稳步推进。胜利的天平似乎已经偏向了小鸟这一边。

但这些都是表象，小鸟们心里很清楚，战争已经进入了十分关键的时刻，双方的关系也开始变得微妙起来。对那群偷蛋猪深入骨髓的恨是支撑小鸟们走到现在的唯一理由，而如今这个理由所带来的直接冲劲越来越少，战士们无一例外地出现了战争综合征的症状——疲惫，焦躁，难以控制自己的情绪，内心深处无以名状的恐惧和孤独。小鸟们的士气极为低落。

这是没有办法的事，不管是多么坚强的小鸟，这种持续不断的自杀式攻击肯定会让其陷入深深的虚妄和幻灭感之中，这不仅源于对生命终结的恐惧，还因为眼看朋友们不断在生活里消失受到了巨大的情感冲击。小鸟们害怕讨论战争意义之类的话题，因为此时它们已经分辨不清这种以命换命的报复方式到底值不值得、有没有意义，绿皮猪们偷走鸟

第 6 章 充分利用石头和炸弹

①
③
①

蛋的行为真的那么难以原谅吗？仇恨的宣泄真的那么重要吗？如果双方互不相让，这种冤冤相报的战斗要持续到何年何月？难道小鸟们全部的生活就是战争，不用做其他事情吗？这些问题一旦冒出来，就像潘多拉的魔盒，打开后就会再也关不起来。

小鸟们之所以还能坚持战斗，只是源于一种习惯。它们在潜意识里阻止自己思考，让自己如同行尸走肉一般。

很明显，这样的状态对战局极为不利。小鸟们需要作一次全面的反思，重新找到战斗的理由。否则，打败绿皮猪只是一个美好的幻象，因为小鸟们已经败在了自身的绝望之中。

让人欣慰的是，小鸟中的智者找到了这样一个理由。它们通过详尽的调查发现：在所有被消灭的绿皮猪中，死于小鸟直接攻击的不足30%，真正起到大规模杀伤效果的是城堡的垮塌。虽然这和小鸟对攻击的角度选择、对力量的控制、排兵布阵有一定的关系，但不管怎么说，大多数绿皮猪都是被自己修建的城堡给砸死的。

这说明了一个很重要的问题：消灭绿皮猪的不仅仅是小鸟的熊熊怒火，还有历史发展的必然趋势。得道多助，失道寡助。从整个战局来看，小鸟们无疑是得道的那一方，既然是顺应天意的行为，还有什么好感慨和顾忌的呢？

在发现这个现象的同时，小鸟们还掌握了一种攻击的策略——通过借势的方法尽可能多地杀伤敌人，这样一来，胜利的可能性进一步增大。小鸟们既解决了根本上的思想问题，又解决了实际操作中的技巧问题，堪称一举两得。小鸟们还有什么理由不赢得这场战争的胜利呢？

我们的理财生活何尝不是如此。让钱直接生钱固然美妙，但对于我们大多数普通人而言，本金、收益率、市盈率、风险系数构成一个完全异己的存在。我们对这些枯燥的数字一点儿也不感兴趣，只是出于现实的巨大压力，我们才被动地和这些东西打交道。我们之所以拿出计算器，笨拙地计算时间、利息、投入产出比，是因为我们一辈子都需要

钱，我们需要很多钱。

正因为这些东西对我们而言太过陌生，一部分人会经常性地焦虑不安，莫名纠结，觉得活得很别扭，就像那些得了战争综合征的小鸟。在这里，我们不禁要问：理财真的只能以这样一种枯燥的方式呈现在我们面前吗？

答案显然是否定的，当我们停下匆忙的脚步，回望来时的路时，我们会发现除了和各式各样的理财项目打交道之外，还有一些方法也能达到理财的效果，它们遵循的是另外一种理财思维——变“钱生钱”为“人生钱”。它们虽然只有一字之差，却有着本质的差别。“钱生钱”就像小鸟对绿皮猪的直接杀伤，点对点攻击，简单明确。这种形式必须有，也会收到不错的效果。而“人生钱”则像建筑材料砸死大量绿皮猪的次生伤害，依靠的是环境资源，是人脉，是一些除了小鸟之外的东西。这是一种典型的四两拨千斤的方法。

同时，“人生钱”还有一个优势，就是能让人们重新回到最为熟悉的世界中去，灵活地掌握和应用各种专业手段来达到理财的目的。大多数“钱生钱”的理财项目则是将所有的投资者扔进遵循同一套游戏规则竞技场中，不管你是穷人还是富人，是专业人员还是“菜鸟”，你都必须打起十二分精神迎接挑战。

下面，我们来探讨一下那 70% 的绿皮猪是如何被自己的城堡埋葬的，让我们一起打开“人生钱”的神秘之门！



第一节 环境带给你利益往往是最大的

天时、地利、人和，三者缺一不可！



1
3
3

[小鸟和绿皮猪的故事]

70% 以上的绿皮猪都是死于自己城堡的倒塌，这个消息迅速传遍了整个小鸟界，小鸟认为这是一个利好消息，它们将这归功于运气和绿皮猪们作恶多端应得的报应。

但事实上，这个问题并没有表面上看起来那么简单，理论上，每一只小鸟都具有致使绿皮猪城堡倒塌的能力，可这并不意味着建筑材料倒下后就一定能砸死绿皮猪，还有另外一种可能性：小鸟摧垮一座城堡后，绿皮猪建立了更为牢固的城堡，这样反而极大地增加了攻击的难度。

所以，这绝对不是一个简单的运气问题，而是一个实打实的经营问题。这考验着小鸟们对各种影响因素的敏感性和控制能力，换句话说，也就是发现机会的能力。如果我们用高速摄影机把小鸟撞击城堡导致砸死绿皮猪的整个过程录下来，然后用慢镜头回放，反复观察，就更能明白这个道理。一座城堡受到撞击后产生什么样的连锁反应，是可以从结果倒推回出发点的。

在没有受到攻击前，城堡的各种建筑材料构成了一个有机整体。这块木板是以什么样的角度和力度支撑着斜对面的那块玻璃板；处于最上层的那块玻璃以什么样的倾斜角度和力度平衡着整个城堡，如果超过这个力度，城堡会向哪个角度倾斜，其中的相互作用力又会发生什么样的变化；处于边缘的一块木板在受到哪个角度攻击才会影响到对面那块玻璃板……每一种可能性都有迹可循。这个有机整体内部的相互作用力就是一个巨大的能量场，当它们以城堡的形式出现在小鸟们面前时，这个

能量场是站在绿皮猪那一方的；而当它的能量场遭遇外部能量的挤压时，能量场服务的对象就很难确定了。

一次性杀死最多绿皮猪的小鸟一定拥有某种能力，它很清楚城堡各个组成部分的相互作用方式，而且懂得怎样利用这些方式将能量场收归己用。它就像一个玩多米诺骨牌的人。

我们身边其实也有这样一个理财能量场，只不过能量场的组成部分不是混凝土块、木板、玻璃，而是我们所从事的职业，以及具有各种能力的亲戚、朋友、同学、同事。一个过得充裕的人，他一定会具有以下两个特点中的至少一个：

一是能够以最小的投入让自己的人脉圈发挥最大的作用。也就是说，如果某人只有 100 个朋友，那么他能让这 100 人发挥出通常需要 200 人才能发挥出来的作用。

二是能够让自己的人脉圈不断扩展、膨胀。

第二点是我在后面章节要讲的内容，本节主要讨论第一点。人们对于理财通常的理解是：让钱越来越多，以便达到使我们享受更高水平生活的目标。这没有什么错，但我们忽视了另外一个很重要的理财思路——以尽量少的钱办尽量多的事，如果没有兼顾到这一点，就有失偏颇了。

道理很简单，让钱增值且大幅增值，常见的手段无非就是投资股票、基金、保险等。而这其中必然存在着马太效应——资金越雄厚的人，获取高额收益的风险越低；资金少的人情况则恰恰相反。

这也是使人们常常感到困惑的一个现象：那些看起来没有花多少心思理财的富人，依然那么富有，还越来越富有；而成天精打细算，总在琢磨理财的小民却理不出个头绪来，甚至把不多的几个钱以各种名义“理”给了银行和证券公司，自己什么也没留下。

所以，我在前面的章节中一再强调：操作以“钱生钱”的理财产品时一定不能跟着“大佬”、专家玩，老老实实地选择几款理财产品，

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
3
5

细心地经营，不要轻易放手，然后静待时间这个最大的帮手来实现大逆转。你想想看，那些手上有着成百上千万元流动资金的人，就算在这只股票上亏了二三十万元，他还可以马上再拿出百八十万元去追另一只炒得很热的股票，一旦赚了，他就有六七十万元的进账。关键是他们有足够的实力让很多专业的资源投入到对这笔钱的管理上，比如让我这个专业人士为他们工作，但这对普通投资者而言，是根本无法做到的。

用尽量少的钱办尽量多的事则不一样，这是另外一种理财思路，其核心在于用人来生钱。也就是将关注的重点由钱转移到人上来，包括利用人脉省钱、利用人脉挣钱、利用自己本身来赚钱。在资本市场拼资金，你处于被动的下风地位，但将战场转移到人脉这一块，情况就会发生变化。这个时候，只要你能完美地掌控你的人脉能量场，那么其带来的收益和那些富人的收益实质上是相等的。

你可能会对这个观点产生疑问：千万富翁和普通工薪阶层的人脉带来的收益实质上是相等的，这不是开玩笑吧？

我不是在开玩笑。我不否认，也许富翁的人脉圈里有一个人是做房地产的，他认为富翁这个人值得交往，于是“哗啦”一下，转给了他一套房子。工薪阶层的朋友圈里出现这种状况的可能性微乎其微。从这个角度讲，两者之间确实没有可比性。但是如果我们换一个角度来想，会怎样呢？

富翁已经有了好几套房子，现在又多了一套，他只会把它当作一件普通的让人高兴的事，他不会觉得自己的财富有了一次增长，对于他说，整个楼盘才能给他带来财富大增的欣喜。而工薪阶层的小夫妻终于凑齐了一笔钱，买了一套房子，要进行新房装修，他们想到，人脉圈里有一个同学在本市的一家装修公司工作，于是，小两口找到了同学，同学豪爽地应承了一句“包在我身上”。最后，小夫妻以 15 万元的花销达到了市场上 20 万元的装修效果，小夫妻俩觉得这就相当于赚了一大笔钱，非常高兴。

从以上的例子中，我们可以看出：就提升幸福感的角度来讲，富人

的人脉圈有时还不如普通人，排除特殊情况，两者带来的幸福感也基本持平。然而，谁又能说幸福感不是理财的核心目标呢？

“人生钱”之所以能够达到这种神奇的效果，关键就在于其评判标准变了。在资本市场里，你的财富总是会和一些金额高得吓人的财务传奇在一起，而且只要你投资一天，你就得看到它们一天。这些传奇的主角为什么能赚那么多钱？他们的产品收益率为什么那么高？你时时刻刻都为这些高而远的财务传奇所刺激，这会导致你的财富心理极度失衡。还是那句话，“把不同条件的人扔到了遵循同一个游戏规则竞技场里”——这种理财思路的风险不言而喻。

将思路转到人脉生钱上时，我们对幸福感的评判标准自然会更现实一些，也更容易落到实处。只要能以低于同期市场水平的价钱购买到同等质量的产品和服务，这就是理财的胜利。因为我们把钱投入股市或者其他渠道，主要的目的也是为了获得这些商品和服务，只不过用投资的收益部分来抵消价格上涨因素。两者殊途同归。所以，如果我们能够把“钱生钱”和“人生钱”同步稳定推进，那无疑是最完美的。

要想将已有的人脉作用发挥到极致，取得良好的理财效果，你就得向那些杀死最多绿皮猪的小鸟学习。你要明白这个人脉能量场的内部详细运作情况，进而把握住让这个能量场为我所用的机会。具体来讲，有以下几个方面需要注意：

第一，不要在有事相求的时候才想到朋友。人脉是需要经营的，尤其是你若还想让 100 个朋友发挥 200 个朋友的作用，你一定要注意这个问题。在朋友出差或者旅游的时候，别嫌麻烦，邀请他们到家里坐坐，尽一下地主之谊是很有必要的。

第二，在 3 个月内，至少要跟比较熟的亲戚朋友打一次电话，聊聊近况，互通有无。

第三，准确无误地了解朋友们的工作内容和联系方式，必要的时候可以专门做一张表格，写下来。这不仅对你有用，而且也能增加你对这个圈子的润滑作用。

第 6 章 充分利用石头和炸弹

第四，如果有婚礼、同学聚餐等社交活动，尽量到场，增加与朋友们接触的机会。

第五，保持八卦精神，但同时守口如瓶。这一点是让自己不踏入人脉雷区的必要素质。

这些看起来像是人际交往的内容，其实也是理财的重要组成部分。这样做能够帮助你摸清人脉的基本情况，进而为自己的理财大业添砖加瓦。你要相信，只要你愿意长久地维持和经营并不算大的人脉圈，它也能产生复利的神奇作用，让你的生活水平在与朋友的相互提携中稳步上升。利用我们身处的环境资源来达到利益的最大化，就像小鸟们引导城堡的能量场为自己所用一样。



第二节 人脉是财富，你打算去拓展

1 只小鸟是永远无法战胜绿皮猪的，如果有 10 只、100 只、1 000 只小鸟呢？



在上一节中，我着重讲解了如何让已有的人脉圈发挥最大效能；在这一节里，我将集中谈一谈如何扩大人脉圈。很明显，前者着重于挖掘潜力，后者则更倾向于打开更多扇窗户。但是，两者所要追求的目标是一致的，那就是像小鸟一样，点燃城堡的能量场，让它为己所用。

这里我就不再多谈关于人脉的重要性了，因为在如今这个社会上，这已经是一条无需证明的公理了。

一般而言，拓展人脉的第一步是明确自己有哪些方向的人脉可以作为切入点。按照我的经验，我简单地将人与人之间的关系分为以下

几类：

第一类人际关系：亲戚。

有一句俗话是这样说的：一代亲，二代表，三代、四代就算了。这句俗话形象地说明了亲戚关系伴随着血缘关系的远近而逐步变化的规律。其实，就一般家庭而言，真正长期来往的亲戚数量一般不会超过20个。不出意外的话，其他较远的亲戚关系就相当于荒废的。

在亲戚这个圈子里，有一个很特别的现象，如果没有特别重要的事情，人们往往不太乐意和关系比较远的亲戚有交集。究其原因，还是因为人们对血缘关系根深蒂固的执著和自保意识。人们认为，血缘关系最近的那几个人是最值得依靠的，而如果和关系较远的亲戚有太多交集，就会在一定程度上影响最亲近的几个亲戚。相处得好倒罢了，一旦出现什么意外，对核心亲戚群造成冲击，立马就会通过亲戚网络被广泛传播。

这是我们拓展人脉的劣势所在，但它也可以转化为优势。只要你跨越心理上这道坎儿，那么亲戚关系就是一把打开人脉的万能钥匙，因为它所花费的成本要比其他方式低得多。比如你发现一位单身女子很适合和你一起开创美满幸福的婚姻生活，你通过打听还了解到，这名女子和你的一个大姨有些亲戚关系，那么，你们之间建立关系就能省掉很多中间环节，因为你们之间有一个交集——大姨。你们的交往不仅仅是以大姨这个人物作为担保，还以两人各自的亲戚关系作为担保。这是亲戚网络的必然作用。

针对以上这种情况，我建议大家在利用亲戚网络进行人脉拓展的时候，注意以下两个问题：第一，不要抱着强烈的需求去利用亲戚关系，这会给人留下不好的印象，尤其是那种平时压根不走动，一旦有事就马上东打听、西打听，四处拉关系的人，很容易让人反感；第二，我们可以利用亲戚关系打开最初的局面，与人建立关系，但在之后的沟通交流中一定要从心里淡化这层亲戚关系，只有这样，才能确保关系能够持续而深入地发展下去。

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
2
3
4
5
6
7
8
9

第二类人际关系：同学。

同学这层关系比亲戚关系更单纯，好处理得多。双方没有血缘关系，因为特殊的缘分走到了一起，互相了解。而且，同学在年龄上大致相当，共同话题也比较多。最重要的是，大多数人愿意为自己信得过的同学牵线搭桥，共享自己的人脉圈，认为这是一件理所应当而且能极大体现人生价值的事。

同学是一个相当有挖掘潜力的人脉圈，由于同学们来自四面八方，背景条件各异，这背后的人脉资源极其丰富。当然，要想利用好这一资源，你首先得确保你在同学圈里是一个有担当、值得信任的人，这一点很重要。可能你现在的经济条件不是很好，但你一定要在人格上体现出一种让人信服的特质，它包括言而有信，不在同学圈子里玩两面三刀的小把戏，不要心眼儿，等等。同学之间的感情是很纯粹的，社会上的朋友可能更关注你的事业、能力，但同学交往一定是从感情出发的，所寄予的是一种感情。

同学人脉的扩展，没有什么捷径可言，平时多走动，有啥想法直接明白地表达出来，别藏着掖着，做到这些就行了。你不需要去刻意经营，真诚就好。

第三类人际关系：老乡。

老乡是在我们生活中越来越重要的一种人脉关系。现代社会的人流动性不断增大，必定会导致除血缘关系外的地缘关系进一步发展。身处异乡，抱团取暖是人的本能。因为相同的际遇走到了一起，人们有一种心理上的认同感，所以才有了“老乡见老乡，两眼泪汪汪”的俗语。

从这种心理上的趋同性，我们可以了解到老乡关系的一些特点：第一，这种关系的初始建立过程是比较顺畅的，老乡与老乡在冲动之下会一拍即合。第二，只有这种人脉关系建立后，双方才会进入互相了解的阶段，这个时候，诉求、性格、爱好等就会成为双方考量关系发展走向的重要依据。要么越走越近，要么关系越来越淡，最后成了有过几面之缘的“陌生人”。第三，由于第二点，我们如果能让这条人脉链发挥最

大的作用，就必须尽量降低变成“陌生人”的概率，要做到这一点，最好的办法莫过于提前将这条链拉长。比如，你认识了一位老乡，暂时还不能确定这位老乡是否会成为“陌生人”，那么最好的方法莫过于在早期就进入他的老乡圈子，认识更多的人，获取更多的有效人脉。

第四类人际关系：同事。

在现代社会，同事是我们在日常生活中除了伴侣之外接触得最多的人，也是与我们关系比较微妙的一群人。我们没有理由判定同事是好同事还是坏同事，因为他们是如此多元，被很多利益关系无形地锁在了一起。大多数时候，你无法预计自己的一个微小动作是否会引发蝴蝶效应，导致功亏一篑。看起来，这些都是你与同事建立人脉关系的巨大障碍。

据我观察，这些障碍更多出现在想象之中。我们工作是为了求财，更是为了求快乐。快乐是所有人工作的基本出发点，这也就意味着，没有人只是为了和别人作对而作对。我们与同事之所以会在工作中出现各种各样的矛盾，问题还是在于缺乏互相体谅的精神。同事与我们一起长期工作，互相都很了解，如果出现矛盾，只能说明对方看不到你对他的体谅，否则，即便你的表达方式和沟通方式不是那么恰当，你们的关系也不会坏到不可收拾。

换句话说，要想和同事建立良好的人际关系，并将这种良好的关系传递到对方的人脉圈中去，核心要素就是体谅，其中包括关心、换位思考、忍让等。要知道，在一个既有利益纠葛又有情感诉求的环境中，同事在把一个外人引入自己的人脉圈时会相当慎重，你受到的考验自然也将更上一个档次。

第五类人际关系：网友。

在网络时代，人与人之间建立关系越来越容易，理论上，只要操作得当，一个最底层的人也能和一个国家最高领导人直接对话。

如果你想要交友、寻找伴侣，有各种各样的交友网站可以为你提供服务，收费的、不收费的都有。

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
4
1

如果你想要寻找商业合作伙伴，阿里巴巴等网上商业平台可以为你提供批量的人脉信息，你可以点对点地和相关企业的负责人进行联系。

如果你想要和有共同兴趣爱好的人聊天，各种各样的专业论坛或者微博不会让你失望。

如果你想要弄清楚各个人脉交际圈的构成情况和相互关系，QQ、校友网等社交工具能够帮助你捕捉至关重要的信息。

如果你单纯只想扩展你的人脉圈，网络游戏也是一个很好的工具和手段。

甚至有一个专门的网站就叫人脉网，它能让你快速地找到可能会感兴趣的一群人。

看起来，网络时代为我们拓展人脉提供了无限的可能，不可否认，这确实是一个巨大的机会，但在这里我要提醒大家注意几个问题，否则再大的机会也仅仅是机会，不能转化为财富助推器。第一，利用网络拓展人脉的门槛虽然很低，出口却很高，真正能够在浩如烟海的信息海洋中淘到黄金的人不多——不论是交友，还是寻找商业合作伙伴。所以，在做这件事情之前，我们心里一定要有一个大概的预计。第二，网络交流一定要有线下的实际行动相配合，比如参加论坛、座谈会等，否则只能事倍功半。

以上所谈到的只是人脉拓展中的一些基本事项，还有很多细节需要我们在具体的操作过程中不断摸索。人脉扩展没有固定的套路可以照搬，每个人的性格特点不同，不可能削足适履，主要还是意识问题。



第三节 投带自己是稳赚不赔的

真正的救世主，就是你自己。



[小鸟和绿皮猪的故事]

泰坦和神龙是小鸟家族中最具传奇色彩的角色，它们的出场次数最少，而且因为总是单骑闯关，一般的小鸟难以窥其真容。

但它们确实存在，极为低调的生活方式不仅没有使其被遗忘，反而让小鸟们以更澎湃的热情膜拜它们——排山倒海般的膜拜。

它们太强大了，强大到令人难以置信。它们昙花一现，无一例外都造成了天神下凡的效果。城堡内所有的绿皮猪就像被诅咒了一样，无论城堡多么完备和坚固，只要泰坦或者神龙出场，绿皮猪们的末日就来临了，因为这些强大的小鸟勇士就像子弹，直接让绿皮猪灰飞烟灭。

泰坦和神龙让战斗变得异常简单和直接，因为它们拥有高于对手数倍的实力。

泰坦和神龙没有理由不成为小鸟们疯狂膜拜的对象。小鸟们也动过心思，让更多的泰坦和神龙加入到战争中来，这样一来，所有问题都能迎刃而解。

显然，泰坦和神龙不会答应这个请求，因为它们深知这样做只会让小鸟家族陷入更大的危机之中。这场战争本来就是小鸟们成长必须经历的一个过程。小鸟族群过去也曾遭遇过类似的严峻考验，当年也有一只天神一般的大鸟给大家露了一手，当大家请求它继续帮忙时，它却只留下一句话就默默地走了。那句话不但让小鸟族群度过了难关，还让小鸟族群的整体实力上了一个台阶。

这句话就是：

“靠天，天会塌；靠地，地会裂。世间所有的招式都易破，唯有绝

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
4
3

对的实力不可破！”

泰坦和神龙知道，虽然追求绝对实力的过程很艰难，但只要得到，一切就都不成问题，所以它们绝对不会留下来。

小鸟们，你们明白这个道理吗，你们理解泰坦和神龙的良苦用心吗？

是的，任何理财工具和方法都有不小的风险，只有绝对实力才是值得信赖的伙伴。这个道理不仅适用于猪鸟大战，也适用于我们的理财生活。

说到投资理财，许多人会条件反射般地立刻联想到各种各样的数字和理财产品，这其实是一种让人很担心的误读，颇有一些本末倒置的味道。

股票、基金、保险、银行理财产品等都属于理财工具的范畴。每一种理财工具都有自己的优缺点，储蓄也不例外。因为储蓄只能保证一个明确的数字，却不能精确预测同期的通货膨胀水平，所以，对于这一类“钱生钱”的投资，我们要有清醒的认识和良好的投资心态。

当然，我这么说并不表示我认为这些理财投资没用，事实上它们很有用，但为什么很多家庭赔多赚少？因为我们很多人都太盲目了。事实上，在运用这些工具理财之前，我们应该先仔细地考虑另外一个问题——我能拿出什么去理财？如果这个根本性的问题不能得到有效解决，再多的理财方法和技巧都是无用的。

众所周知，理财的核心目标是要让我们的生活幸福，更加幸福。从此核心出发，就有了理财的两个基本目标：保障和增值。前者主要针对的是风险，比如我投保了重大医疗险，在 30 岁时，我发现自己得了重度脂肪肝，需要一大笔治疗费和相关的护理费、保养费。投资理财产品就能发挥保障作用。又比如，我购买了由 6 只股票组成的投资组合型理财产品，我期待以 20 万元的本金在 5 年后收回至少 40 万元，以达成生活质量跟得上物价上涨的目标。也就是说，保障的目的是不让你过得更

坏，而增值的主要目的是让你过得更好。

如果仔细分析这两个基本目标，我们会发现诸多有意思的信息。比如说第一个目标——保障，显然，就算有重大医疗险作为后盾，也没有人会刻意追求用到这笔钱，即使用到了，也是不得已而为之。换句话说，如果平时我们能养成良好的生活习惯，饮食规律，控制烟酒摄入量，积极参加健身活动，那么患脂肪肝的可能性就会大幅降低。这也就意味着，你在健康上投入得更多，你所获得的保障就更有质量。

对于第二个目标——增值，大家都很清楚，增值的核心思路就是利用威力巨大的复利效应不断放大财产数额，这种复利效应与其3个构成要素——本金、利率、时间——都呈正比。

如果更进一步观察，我们就会发现这3个要素里面暗藏玄机。其中，利率水平越高，往往意味着风险越高，双色球的中奖概率就能说明这个问题，例如奖金为5元的六等奖中奖概率为 $1/17$ ，奖金为500万元的一等奖中奖概率则迅速降至 $1/17\,721\,088$ 。而且投资年限对于大多数人而言是有时间限制的，一般不会超过50年。

所以，这两个要素看起来是上不封顶的，实际上却存在着很严苛的“天花板”。不过，本金这个要素的情况不一样，在正常情况下，大多数人的收入都是在上升的轨道中运行的。而在这个上升的过程中，只要你愿意不断努力，本金可以说是没有明确上限的。

比如说你是一个普通的上班族，只要方法得当，你就能够将自己的收入从3000元提到5000元、8000元、1万元、2万元，再到10万元，持续增长下去，而且最重要的是，这具有很强的实际可操作性。从 $1/17$ 的中奖概率到 $1/17\,721\,088$ 的中奖概率，其中的难度与普通人飞上太空有得一拼；而把人的平均寿命延长个十年八年从而增加复利的时间，这基本上和登天没什么差别。

一个人的年收入从10万元到100万元，再到1000万元，这条路并不是很难走，要不就没法解释中国那上百万名千万富翁是怎么来的了。并且，成为千万富翁没有职业、学历、身份的限制。搞垃圾回收的可

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
4
5

以，搞高科技、文化事业的也行；博士可以，初高中毕业的农民工也可以。只要你舍得在自己身上投资，并且投资的方法对路，那就真的是一切皆有可能。因为提升本金的核心优势就在于你是在跟自己能够控制的东西打交道，这与前两者相比，有明显的差异。

因此，我们可以得出结论：不管是为了保障，还是为了增值，投资本身都是铁定赚钱的买卖。就保障而言，它提升了你的防御意识，从而将主动权牢牢地抓在了手上；就增值而言，在时间和利率相对固定的情况下，投资提供了一个改变战局的发力点。简单说来就是，你如果只有 1 元本金，就算以每年 20% 的收益率、50 年投资期、年复利次数为 12 计算，最终的收益也只有 2 万多元。而在这一系列要素中，只有本金具有足够大的上涨空间，其他的基本上都已经达到了最优配置。

现在让我们回到上面提到的那个问题——我拿什么去理财？根据上面的分析，相信大家心里已经有了一个明确的答案，那就是先用钱投资自己，然后再用投资自己的收益进行“钱生钱”的投资理财，重点在于这两件事的先后顺序。具体来说，以下几个建议可以帮助大家在投资自己以获得更高收益的道路上认清方向，请相信，并不是每一种投资都是必要且有益的。

建议一：健康投资必不可少。

人一辈子总是要得病的，但如果你有一个强健的体魄，那么患病的概率就要小得多。而强健的体魄对于如今的都市上班族来说，就快成为稀缺资源了。

很多人宁愿隔三差五地吃斯达舒，也不愿意好好吃一顿早饭；很多人宁愿在夜店中纵情声色，也不愿意花一点小钱办张健身卡；还有人宁愿节衣缩食，买个 iPhone 4S，也不愿意每年做一次专业的体检。

要知道，如果你在健康上不能主动出击，那么你损失的就不仅仅是健康，还有你本就不多的投资时间。因此，请不要再吝惜健身费、体检费，也不要克扣正常的生活费，大胆投资吧。

建议二：强化成功欲望，让事业不断攀登新的台阶。

很多人认为事业有成终究是少数人的专利，与自己无关。无法成功，是因为没有足够的背景关系、耀眼的学历证明、出类拔萃的个人气质、公平公正的竞争环境等——总有诸多的理由。我不想摆出一副成功学大师的模样，对你说什么只要努力就一定会成功的鬼话，我只是想请大家扪心自问，你有多少时间是在真正专注地做你认为应该做的事情？你有多少时间是放在对时尚的盲目跟风，对千篇一律、转瞬即逝的所谓热点的关注上？你又用了多少时间静下心来反思过往，并且一步步地去尝试行动？要知道，很多富翁就是通过帮助大多数人消磨无聊时光而赚得盆满钵满的。

我认为，很多人的事业和收入不能获得有效提升的核心原因在于：为了眼前的蝇头小利和卑微的舒适感，而放弃了对自身的进一步投资和对人生的追求。成功的人都不是这样的，他们有一个共同的特点：为了获得完美而不断向自己施压，进而不断加大对自身的投资。

有一位在传媒界非常知名的媒体人，她入行一开始做的是记者，当她将记者的本职工作做得很好之后，突然发现一个很让人恼火的问题：没有一个很靠谱的编辑配合她，她不能容忍这种情况。于是她挤出空余时间，购买相关的编辑学资料进行研究，同时和很多资深的专业编辑沟通交流，后来，她成了一名优秀的编辑。

后来，又出问题了，她觉得主编在某些方面和她对完美的追求存在着很大的差距，于是她又投入了更多的金钱和精力来提升视野和提升自己的整体局势的把控能力，一步步地把自己提升到了主编的水平。

但这还没有完，当她当上主编后，发现还是有很多阻碍自己实现职业传媒人理想的问题，最大的麻烦就来自杂志社的投资方，因此，为了梦想，她再次将自己推向一个新的环境——自立门户，完全自主。而要做到这些，还要投入更多的资金和精力，否则根本没有办法驾驭越来越大的事业平台。最后，她成功了。

第 6 章 充分利用石头和炸弹

1
4
7

对自己事业的投资至关重要，而投资的主要方向一定是你自己心目中
最感兴趣的那一块，你要做的，首先就是找到它，并锁定它。

下一步就是不断向完美进发，如果你觉得自己掌握的理论知识够
用，那就不要犹豫，找到你所能找到的所有资料，细细研读（表面看
起来资料很多，但当你真正投入进去，你就会懂得取舍，量也就不大了）。

如果你觉得自己在对创意和上级意图的把握上还欠火候，就先去参
加一些展会和论坛，不要在乎那点儿门票钱和差旅费，你将收获更多。

如果你觉得需要结识一些有“身份”的人，那就痛下决心，将你
的小轿车提升一个档次吧，这种投资看起来很庸俗，但有时候是很管
用的。

对于这些事情，实际上你比我更清楚，因为你一旦找到自己真正想
做的事情，各种各样的问题自会找上门来，同时，相对应的解决方案也
会摆在你的面前，你需要做的只是下定决心，不断向自己投资，解决
不期而至的各种问题。总之，你要做的事情就是让自己具有不可替代的
价值，让这种价值证明你值更多的钱。永远不要忘记：投入得越多，你
才能赚得越多。

是的，事实就是这样。如果我们将理财比喻成一辆车的话，那么对
事业的投资力度和精准度就直接决定了车的发动机功率。即使其他条
件再好，事业不能进步，一切也都是白费心机。

建议三：别忘了对情感和婚姻的投资。

如果硬要在健康、事业和婚姻这 3 个本来就稳赚不赔的投资项目中
选出一个收益最大的项目，我一定会毫不犹豫地选择第三个。

理财的目的是让自己过得幸福或者更加幸福，情感和婚姻无疑是和
这个目标最没有隔阂的元素。试想一下，终南山下的杨过和小龙女，他
们没有财务目标需要实现，也没有健康问题需要担心，他们可以整日睡
觉，饿了吃点儿野味，渴了，有纯天然的泉水摆在那儿，想喝就喝，他
们也不受通货膨胀的干扰，总之，两人排除了让人郁闷的红尘杂事。但
有一点他们无论如何也绕不开，那就是如果其中一人死了或者变心了，

这天堂般的幸福生活也就画上了休止符。因为一份至纯至美的和谐感情会让人时时刻刻处于幸福感中，这才是神雕侠侣之所以被称为神雕侠侣的根本原因。

现实生活中，我们对于传奇爱情故事的痴迷，正好说明了我们对情感和婚姻大举投资的必要性。因为这种投资有两大好处：一是很直接，如果你投资股票，那么幸福感的获得需要经历一系列的过程，包括选股、炒股，赚到钱，然后再用赚到的钱购买自己想要的商品和服务，最后才获得幸福感。但情感不一样。你腰有点儿酸，回到家，直接向老公做出一个捶腰的小动作，然后面露疲倦之色，有经验的老公主动上前，开始揉捏，你马上就能感觉到幸福，甚至你在老公会意上前的那一刻就开始觉得幸福了，因为他理解你，又能体谅你，这就是双重的幸福。在揉捏的过程中你又有了第三重幸福——解除酸痛、疲乏。整个过程没有任何转化，就是一个被幸福气氛全盘笼罩的过程。

感情投资的第二个好处是永远不会贬值。在一个流行“高富帅”、“白富美”、“屌丝”等概念的年代，这些以物质条件为主要标准的概念很容易让人联想到一个词——感情投资。在这种社会背景下，我说感情投资永远不会贬值似乎有些不厚道，但我还是坚持认为，任何人都有投资感情的权利，而且这种投资永远不会贬值。

道理很简单，能以物质条件的多寡来衡量的，那不叫感情投资，因为人异化为纯粹的商品，就像我们在牛栏中挑选小牛犊一样，看牙口、看犄角、看小蹄子，掀起它的尾巴看能拉出什么屎。这些跟感情没关系，我们要的只是一头能够帮我们干活的牛而已。而感情投资的价值在于，你送了一辆玛莎拉蒂或者一辆QQ给爱人，她所获得的幸福感是等值的，而且就算是10年前送，现在给爱人留下的回忆依然是美好的。幸福感就是幸福感，一旦产生，就永远不会消失，不但不会贬值，很多时候还具有古董的特点，越老越珍贵。

所以，我们应该大大方方地对感情进行投资，尤其是在结婚以后，更应该在细节上多下工夫，比如两人一起出去旅游，赋予生活更多的意

第 6 章 充分利用石头和炸弹

义，当然，前提条件是量入为出。请相信我，对情感的足额投资不仅会让你持久地获得幸福感，还会为你在其他方面的投资推波助澜。

“靠天，天会塌；靠地，地会裂。世间所有的招式都易破，唯有绝对的实力不可破。”本章我所谈到的对自我的投资是打造绝对实力的组成部分。朋友们，你知道该怎么做了吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



找到那根最关键的柱子：

蛮力有时候真的解决不了任何
问题

[小鸟和绿皮猪的故事]

古往今来的战争总是那么玄妙，给后世留下了太多的启迪和无尽的想象，就连一款虚拟的对战型益智游戏也逃脱不了此种命运。

小鸟和绿皮猪的战斗进入到了最后的攻坚阶段，在之前的战斗过程中，小鸟们以一批批同胞的壮烈牺牲换来了宝贵的作战经验，它们懂得了要根据每个战斗成员的特点组织进攻，在进攻时要讲究攻击的角度和力度，在最合适的时机做最合适的事情。它们还知道要点燃城堡的能量场，让它为己所用。这些经验让小鸟们在进攻的过程中有了更多的自信，每场战斗的时间也明显减少了。

但遗憾的是，这并不意味着它们的前路就是一片光明，要知道，在小鸟们不断累积经验的成长过程中，绿皮猪们也没有闲着，它们也在不遗余力地加强城堡的防护能力，修补结构上的硬伤，尽全力封堵小鸟们的攻击。

就这样，随着战事的推进，小鸟们的对手越来越难缠。如果说之前绿皮猪的城堡还能被称为有解的方程式，那么现在更多呈现在小鸟们面

第 7 章 找到那根最关键的柱子

1
5
3

前的是一团乱麻。一座座绿皮猪城堡就这样看似无意、稀稀拉拉、散乱地摆在那里，小鸟们感觉从任何一个角度、以任何一种力度、在任何一个时机都有可能杀伤敌人，但仔细一想，它们就会意识到，每一种方案都坚持不到最后。这样的情况让小鸟们很是头疼，很是焦躁。

好在头疼和焦躁并没有持续太久，战斗经验已经非常丰富的小鸟们渐渐发现一个规律：无论城堡给人的感觉多么杂乱、没有破绽，都有一个对全局的发展起关键作用的支点，它是整个阵型的命门和机枢，只要抓住了，至少就成功了一半。而如果只把重心放在那些让人眼花缭乱的整体阵型上，反而会干预对关键支点的判断。不需要太多花哨的攻击技巧和华而不实的调查分析，只需要静下心来，从常识出发，排除各种干扰和迷惑性因素，找到要害部分，然后打掉它，这个过程一定要干净利落，绝不拖泥带水。

明确这一攻击策略之后，小鸟们的进攻显得更为顺畅了，即使离最终的胜利还有一段不小的距离，但我们完全有理由相信，排除万难后所获得的绝对不是简单的“1+1”的累积，而是呈几何级数的递增。因为小鸟们不仅累积了一个又一个技巧，还累积了一份又一份信心，自然会产生强大的叠加效应。

小鸟们能够跳出纷繁复杂的表象，直达绿皮猪城堡的要害，而正在理财之路上的你现在又是什么样的状态呢？

你是否觉得自己已经对各种理财项目的特点和思路有了充分的了解，却总是感到有一股隐隐的忧虑环绕在身边，挥之不去？你是否已经通过各种努力累积了一定的财富，但还是感到有些头疼和焦躁，不知道如何处理重大变化，从而无所适从？

如果你正遭遇以上两种情况，那么恭喜你，这一章，我们将会讲到小鸟们如何应对变化。



第一节 现金流是财富累积的基础

巧妇难为无米之炊，你说是吧？



绿皮猪的城堡看似杂乱无章，但总有一个部分是它的“命门”，这个命门可能存在于堡垒的任何一个部位。如果它得以保全，那么损失再大也不足为惧，而一旦失去了这个命门，其他部位保全得再完整，大势也已去。因此，绿皮猪要做的事情是用尽量多的干扰因素来影响小鸟们对命门的判断，尽最大的努力保住这个关键支点，而小鸟们恰恰相反，它们需要从常识出发，排除干扰，直达绿皮猪城堡的要害。

这和我们理财规划所面临的问题是多么相似啊：不管你的面前现在摆着多少种选择，它们对你的诱惑有多强烈，你首先要做的都是抓住一个关键性的支点；不管你是要进攻以获得更多的财富，还是要防止可恶的绿皮猪们偷走辛苦得来的“鸟蛋”（收入），你都不能避开这个问题。

理财规划中的关键支点是什么呢？

我的答案是现金流——永不断档的现金流。

现在我们就来看看现金流为何能够担当起如此重要的角色。一般而言，现金流主要由两个部分组成：一是现金流入，二是现金流出。具体情况请看下面的表6。

第 7 章 找到那根最关键的柱子

1
5
5

表 6 家庭现金流量表

现金流入		现金流出		
每月的工资、奖金（税后）		房屋租金或每月需偿还的房贷		
年终奖、节日福利或者项目提成		教育费		
其他现金收入（如业余稿费或者兼职收入）		养老费		
投资收益	存款利息	汽车养护、贷款偿还以及保险费		
	股票、基金、保险等当月收益	医疗费及赡养父母的费用		
	股票、基金、保险等当月分红	日常固定开支	水、电、气、物管费	
			交通费、通信费	
			餐饮费	
日常用品购置费				
其他收益			衣服鞋袜购置费	
		保险费（如财险、寿险、医疗疾病险等）		
		其他支出（如出游娱乐、个人护理等）		

从表 6 中，我们可以清楚地了解到，现金流入是一切财富积累的基础。没有稳定而持续的现金流入，整个家庭的财务基础就会出现极大的动荡。不管你现在的财务状况如何，你一定要在脑海中有一个清晰的概念——你可能会在某一个月遭遇现金的零流入，但没有哪一个月能做到现金的零流出。

比如，我有一个朋友小张，在一家外资企业上班，月薪 6 000 元左右，是一个名副其实的“月光族”，每个月下来顶多能剩两三百元。由于年轻，也有技术，小张认为自己的工作是很稳定的，不会出现什么意外情况。

天有不测风云，就在小张与公司的两年劳动合同到期的那一个月，公司裁掉了相当大一部分员工，他们基本上都是和小张同一批进公司的。大家都很不解，工作没犯什么错误，公司怎么就这样把人给打发走了呢？后来，他们才知道，这家公司在中国迟迟打不开局面，总部董事

会对每年打水漂式的投入很不满意。他们给出了两个意见：要么公司解散，各回各家；要么就压缩开支，再给两年的时间，以观后效。最后就有了这么一个处理结果。不过这对小张来说已经没有意义，对于当时的他而言，丢工作并不算大事，只不过他是在合同到期的时候丢掉工作的，这意味着他得不到相关的补偿，如果他不能在接下来的1个月内找到工作，他就不可避免要遭遇零现金流入。

很不幸，小张没有在1个月内找到满意的工作。这位往日过得异常潇洒，颇有些心高气傲的青年才俊苦苦度日，那段时间他真是过得极为困顿。

现在想想，小张的生活本不应落到那步田地。关键就在于他没有抓住现金流这个关键支点。公司因为高层管理者的经营不善而裁员，这怪不得小张，他已经做了自己应该做的事情。而资金流断裂毫无疑问是小张自己的原因，就算他每个月能省下500元然后存起来，两年时间也能有至少1万元的积蓄，这笔钱足以支撑到他拿到新工作的第一个月工资。或者，小张如果能够将消费标准适当降低，生活费由每月6000元压缩到每月2500元，只要他愿意去做，这是一定能做到的，因为就算在上海、北京等高消费水平的城市里，每月2500元生活费都能够顺利地生活，更何况是在二线省会城市呢？这样一来，小张也能顺利地度过这段失业期。遗憾的是，这两条路他都没有走，最后他只能百十个不情愿，靠借钱度日。

除了小张这种现金流完全断裂的情况外，还有一种情况值得我们注意，那就是你有现金，但在你需要的时候，它“流动”不起来。比如，小孩要升学了，但成绩不是特别理想，想上好一点学校，就必须额外缴纳几万元的“择校费”。而你的储蓄账户里只有1万元，夫妻二人领了工资后最多也只能凑齐8000元。而其他钱要么购买了保险，要么被套牢在股市里。总之，手上除必要开支外能够动用的资金只有2万元左右，这和目标额还有一定的差距。类似这种情况，也可以被称为现金断流。

第 7 章 找到那根最关键的柱子

①
⑤
⑦

为了避免以上这两种情况在我们身上发生，我认为以下几个方面特别值得我们注意：

第一，我们要在心里牢牢地树立起关于现金流的危机意识。

我们要明白：现金流入可能会中止，但在你的有生之年，甚至你离开人世后的一段时间内，现金流出一刻也不会停息。只要没有了现金的流动，所谓理财就是空谈。

第二，我们应该明白一个概念：现金流并不等于现金储备。

现金流需要满足两个条件：一是有属于自己的资金；二是这笔资金能够顺畅地流动。因此，在银行里的定期存款、有赎回时间限制的基金和银行投资理财产品、到一定年限后才能领取收益的保险，它们都不能满足顺畅流动这一条件。它们只能被称为资产，而不能被称为现金流。

第三，现金流储备的基本原则在于满足个人或者家庭的日常开支。

日常开支没有固定的数额标准。对一个普通的工薪家庭而言，平时有 3 万元可以随时动用的现金，基本上就可以保证应对半年的日常必需开销和一般的意外情况（如突然失业）。然后再将每月流入的超额部分投入流动性较差的理财项目中去。

但对于一个大富之家而言，情况就不一样了。想当年，张子强绑架了华人首富李嘉诚的大儿子，然后到李嘉诚的家中谈判赎金的问题，经过一番讨价还价，最后确定赎金为 10 亿元港币。李嘉诚为了确保儿子的安全，表现自己的“诚意”，当即决定先把家里留有的一笔资金——4 000 万元港币——交给张子强。而张子强嫌“4”不吉利，最后离开的时候只带走了 3 800 万元港币。

可见，由于每个家庭的收入和开销水平存在着巨大的差异，没有必要规定随时能支配的现金数额具体是多少，根据我个人的经验，以每月的平均消费为基数，然后乘以 5，就是一个比较恰当的比例。这笔资金一般以活期储蓄、通知存款、没有赎回时间要求的理财产品等方式进行运作。流动资金越多越好的观念不可取，主要是保证整体稳定。收入多的时候，转移部分现金进行收益更高的长期投资；不足的时候，要尽快

补齐差额。

第四，要想让现金流更健康，必须在流入和流出两个方面同时下工夫。

在现金流入方面，要尽量保持稳定的增长势头。这也包括两个方面的内容：一是固定收入保持持续增长（这里主要指工资收入），这是不断做大家庭财务这块蛋糕的基础，也是输送现金流过程中最稳定的一台发动机。而要想达到持续增长这个目标，突破事业的瓶颈极为重要，至于怎么突破，大家可以参看我前面提到的关于加强对自身投资部分的内容。

二是确保在投资理财项目上的整体收益持续上升。我们不能强求所投资的每一个理财项目都大涨特涨，那不现实，我们只能借助多元化的投资来降低风险，提高整体收益。所以，在这方面我们不能对自己太过苛刻。在收益不是那么理想的情况下，频繁调整投资项目，这样通常会得不偿失。我的建议是在选择的时候格外慎重，选择的理财产品尽量多元化（或者说像基金一样拥有多元化的投资性质）、少换手。

在现金流出方面，则要将重点放在规划统筹上，做到对开支有预见性。

就拿前面提到的几万元“择校费”来说吧，作为父母，在孩子考试前的几个月，就应该对这种情况有所考虑。首先应确定孩子一定要上哪种水平、层次的学校，这类学校对孩子成绩的要求是怎样的，孩子的成绩现在处于一个什么样的水平，是否有把握考上这类学校。即便孩子有把握考上，但会不会出现意外，考不上又该怎么办？不管出于怎样的考虑，最后都会落到一个问题上来——“择校费”大概是多少。只要想到了这一层，父母就应该提前几个月筹这笔钱，这样方能做到有备无患。

也就是说，我们对现金流量必须有调节意识，可能有大笔开支的时候，我们应调高流量，以备不时之需；如果没有大笔开支，我们就应该相应地调低流量，以冲抵调高时带来的损失，做到高低相济。

第 7 章 找到那根最关键的柱子

1
5
9

现金的流入和流出就像天平的两边，最核心的原则就是平衡。现金流入如果不能持续增长甚至减少，现金流出所带来的压力就会相当大，而现金流出太快的话，也会迅速拖垮现金流入部分，使其丧失持续增长的活力。

现金流是一切财富积累的基本出发点，它就像绿皮猪城堡的命门，有它就有机会，没它，一切就都玩完。



第二节 学习有钱人的思维习惯

有钱人从不寻找温床……



[小鸟和绿皮猪的故事]

小鸟们之所以在拥有丰富经验的基础上依然不能从容地应对绿皮猪，除了绿皮猪会与时俱进地调整策略，将城堡的关键支点加以掩护，对小鸟造成迷惑之外，小鸟们自身也脱不开干系。因为，被迷惑，至少说明小鸟们对绿皮猪还缺乏足够的了解，小鸟自身也还不具备应对变化形势的从容心态，这才让绿皮猪的掩护起到一定的作用。

也就是说，绿皮猪已经适应了小鸟们的变化，而小鸟们还没有同步地适应绿皮猪的变化，它们的战略水平不在同一个层次上。

当你通过朋友介绍或者一时冲动，“理”出自己的第一个 10 万元、第一个 50 万元的时候，你是否知道下一步该怎么办？你是否满怀忐忑，感觉迷茫？你是否对自己的理财能力有信心？

其他人不敢说，我自己确实经历过这样一段时期，当年我刚工作没

几年，就误打误撞赚到了20万元。这笔钱当中，有的是靠前辈指点业务获得的，有的是我自己在股市中靠初生牛犊不怕虎的冒险精神拼来的，还有一部分连我自己都不太清楚是怎么积累起来的。

放到现在，两三年挣到20万元不算什么，但对当时的我而言，这确实是一笔很大的财富。自然，我第一个感觉是幸福，在同学朋友中，仅靠自己的能力在这么短的时间内赚到这么一大笔钱，我是第一个。而且20万元在那个年代是能做很多事情的，买一套二居室的房子基本不成问题。

幸福过后，我迷茫了起来。是的，我想买房，我想买车，我想环球旅行，我还想让这20万元迅速变成100万元、1000万元。但可惜的是，我只有20万元，买了房就不能买车，也不能环球旅行，当然，更没有本金去赚取100万元、1000万元了。以前不知道自己有多少钱的时候，我在股市中敢于乱冲乱碰，有了20万元之后，反而不知道该如何下手了，总担心出差错，会损失很多钱。总之，我就像小鸟一样，对调整了阵型的绿皮猪城堡无从下手，变得焦虑不安。

最终，小鸟们凭借经验和尝试，找到城堡的命门，但这又意味着很多同胞死在了探索的路上。但是，我不想眼睁睁地看着20万元变成1万元，用钱验证出哪条理财道路是行得通的、哪条路是行不通的。我需要寻找到一条更为稳妥的道路，它能让我坦然地面对这20万元，利用这20万元赚到40万元、80万元、100万元。

很幸运，我找到了这样一条道路。因为我当时在做保险，而那几年，一般的普通老百姓对保险的认知度和接受度比较低，而一些先富起来的人由于交际面广，而且对各种理财方式都有较深刻的了解，因此他们对保险的认可程度较高。在和这一群富人交往的过程中，我发现，我遇到的这些问题他们也曾经遇到过，只不过他们已经解决了这些问题，而且解决得很好，要不他们也不能成为富人。原来我和他们的差距不在于具体的行为方式，而在于思维习惯。在这里，我将自己积累的一些经验和大家分享，以避免太多人像小鸟一样做出无谓的牺牲。

第 7 章 找到那根最关键的柱子

1
6
1

经验一：对自己的理财目标有极为清晰的认知。

世界上没有人愿意成为穷人，这一点是毋庸置疑的。但是，穷人和富人（或者说将会成为富人的穷人）之间的最大差别就是对财富目标的界定。我们经常会在生活中听到这样的豪言壮语——我要成为像比尔·盖茨那样的人，我要成为内地的李嘉诚——这听起来很带劲儿，我也曾经想过要利用自己的第一笔 20 万元成为中国的巴菲特。现在想想，这真的是一件很可笑的事情，因为说这种话很简单，只需要张几下嘴，根本就不过脑子。这是典型的穷人的思维方式。

最终能够成为富人的人则大不一样，他们也会喊出自己的致富目标，但这个目标不是成为一个什么样的人，而是另一种表达方式——我要在多少年的时间里积累多少财富，过上什么样的生活。这种表达方式本身就展现出一种截然不同的思维习惯：要成为一个什么样的人，只代表着一种向往，而且是一种模糊的向往。对于普通人而言，比尔·盖茨的数百亿美元只是脑海中的一团浆糊，根本不能形成行动力。而假如把目标设定为我要在 10 年内赚到 300 万元，过上拥有一家属于自己的酒楼的生活，情况就完全不同了。10 年、300 万元、酒楼，它们会不断刺激你去行动、去尝试，因为每过一天，你都能清晰地感知自己是离目标更远了还是更近了。这是一种现实的约束力，而非空洞无物的情绪化宣泄。

经验二：在作决定的时候，只考虑原因；而在作决定之后，只考虑怎么做。

其实，上天赋予了每一个人成为富人的权利和机会，而之所以有的人成了富人，有的人一辈子都和富裕无缘，关键就在于他们对机会的识别和执行存在差别。

当中国深圳第一批股票出现后，很多稚嫩的公司股票只能通过摊派等方式进行发售，包括万科。但谁能想到，20 余年后，其股票价格已经上涨了若干倍。

机会是摆在所有人面前的，我们需要做出自己的判断——买还是不

买？这个时候你所要关心的唯一的问题就是有多少理由支持你买这只股票，有一个算一个，只要有5个以上很有说服力的理由，你就可以下手了。这就是在作决定的时候只考虑原因，也就是对机会的识别。而在购买之后，再考虑当时做出的购买决定是否明智，这是一件很没有意义的事情，这个时候我们需要考虑的只是长期持有还是见好就收，是增仓还是平仓——你唯一需要考虑的只是如何将目前的事情做得更好。这就是对机会的执行要坚决。

实际上，穷人和富人在判断一件事情是否应该做的时候，给出不同结论的可能性并不大，穷人和富人都知道新能源在未来一定是赚钱的买卖，穷人和富人也都知道股市有风险，入市需谨慎，区别在于后者——执行。

一件事情、一个理财项目的实施不可能是一帆风顺的，其间必然会受各种各样不确定性因素的影响。富人对待这些不确定性因素一般是和它们周旋，进而化解它们。而穷人的第一反应往往是被吓蒙了，然后马上想：我当时为什么那么傻，那么冲动？再然后就是迅速收手。如果项目最终还是失败，他们会为自己的早早退出庆幸不已，而如果项目最后获得了很好的发展，他们会认为自己没有成为富人的命。第一次是这样，以后每次几乎都是这样。你能想象：习惯这样行事的人，他与富人之间存在交集吗？

经验三：能够看到债务的一面，也能看到债务的另一面。

在现阶段的中国，相当大一部分人对债务的认识还停留在落后的位置，死守着千百年前的价值观——除非万不得已，一般不借债。借债不仅意味着欠了别人的钱和人情，还意味着自己的失败，丢了整个家庭乃至家族的脸。这类人主要是农民和生活在城市中的中老年人。如果你有兴趣，可以想一想跟自己有过交往的人，我敢说，你至少能够找到一个这种人的典型代表。

还有一部分人的消费观念相当超前，超前得让人心生寒意。他们高调宣扬“银行的钱，不用白不用”，大肆超前消费，用这张信用卡的钱

第 7 章 找到那根最关键的柱子

1
6
3

补另一张信用卡上的亏空，想用空手套白狼的方式换得此生的幸福。这类人以都市小白领为代表，就目前来说，人数还不是很多，毕竟，中国人整体上还是很传统的。

我谈到这两类人，并不是想说他们的为人，而是说他们对待财务的态度存在很大问题。前一类人往往不能在事业上有所突破，一直过着质量不高的生活，你能想象现在一个普通的工薪家庭不贷款买房将会承受多大的压力和时间成本吗？而后一类人往往为债务所俘获，步入债务循环的黑洞中不能自拔，要知道，债务对于债权人来说也是以复利计算的。

但在富人的思维习惯中，他们会将债务作为帮助财富成长的工具，以及促使自己不断奋进的动力。当然，其前提是他们控制债务，而非债务控制他们。

以下两条建议也许能给大家带来一些启示：

建议一：个人的一般消费尽量不负债，而在投资活动中，则设法利用债务产生杠杆效应。因为人们在一般消费中负债是为了满足及时行乐的快感，这会消磨掉你实现远大财务目标的动力，还会让你养成一个很糟糕的消费习惯——总是买太多没用的东西；后者则是投资所必需的，比如创业，如有条件利用贷款等方式为企业的发展积累必要的资金，这是非常好的事，因为这既能用 2 元办成 4 元的事情，又能有效地抵御单一资金投入带来的风险，其实企业和银行是最好的伙伴，它们都希望对方能够赚钱——大把地赚钱。并且，当你的企业发展到一定阶段，收益不仅很高，而且收益能够被其他股权人一起分享时，就算企业遇到困难，你的股东们也会想方设法帮助调整，这个时候，就算企业想倒闭，都是件不容易的事。

建议二：将每月的债务还款额控制在除必要开支外剩余部分的 50% 以内，也就是说，假如你每个月的收入现金有 8 000 元，日常生活的必要开支为 5 000 元，那么，每月还款的额度应尽量不超过 1 500 元。因为一旦超过了这个限额，你虽然不至于马上沦落到被债务控制的地

步，但这至少发出了警告——你已经跨出了向那个方向前进的第一步。

经验四：有强大的信仰作为支撑。

说到信仰，很多人会认为这和理财没有关系，即便是有关系，那也得先富起来之后才能有信仰。一个要房没房、要车没车的人凭什么跟人谈信仰？那和一个在阴暗潮湿的地下室里啃泡面，对着一张皱巴巴的地图研究南海局势和美国的太平洋岛链政策的宅男有什么两样？

如果你对富人有所观察，你就不会再有这样的看法了。信仰是一个具有奇特魔力的东西，房和车不是在信仰建立之前就有的，而是在信仰建立之后才有的。当年马化腾等人凑了 50 万元，没有买房，而是搞了一家叫腾讯的公司；当年马云也是有了 50 万元，他也搞了一个叫阿里巴巴的公司，现在他们钱有了，名有了，更不用说房子、车子了。而现在的年轻人呢，很多人在进公司之前首先做的就是计算月收入、年终奖，然后再计算现在的房价水平，最后得出自己在公司工作几年后能够付得起买房的首付。不可否认，你最后会得到一套属于自己的房子，但也仅仅是一套房子而已。

信仰的魔力就在于，它能让你避免被既得利益左右，比如说你的目标是 5 年内买一套房子，10 年内买两套房子，那么你一眼望去就全是房子，而且还只看得见 5 年后的那套房子。因为你的目标就是房子，后一套房子并不比前一套显眼，这会让你产生严重的懈怠情绪。而如果将拥有第一套房子的目标换成拥有一家注册资本不低于 500 万元的公司，那么情况就完全不同了，这个还算宏伟的目标会在你的正前方等着你。你甚至会放弃掉第一套房子，因为在后一个目标面前，这个目标显得那样庸俗和不值一提。就算后一个目标实现不了，一辈子就为一堆钢筋混凝土、装饰材料而奋斗，着实也没什么意思。

因此，要想成为富人，首先必须树立一个无法轻易实现的目标，时时督促自己朝着那个目标前进。

经验五：勇于跳出温床，激发自身潜力。

稳定而易得的高收益是每个人都渴望得到的，穷人孜孜以求的目标

第 7 章 找到那根最关键的柱子

是找到一张具有这些特点的温床，躺下去，享受着、享受着，然后……
然后就没有然后了。

富人虽然也想拥有这样一张温床，但他明白，那只是一个使人堕落的沼泽，根本就不存在绝对的温床，因此他会从让人艳羡不已的岗位上毅然决然地离开，对大家一致追捧的理财产品保持绝对的克制。总之，他会和自身的惰性展开永不停息的战斗，将自己不断放逐到那些暂时还少有人关注的领域和项目上面。

这就是穷人和富人的区别，一个苦苦寻觅本不存在的温床，另一个却在不断自我放逐中变得越来越强大。

相较于具体的操作手法而言，和不断变化的情况保持思维上的同步更加重要，小鸟们是如此，我们的投资理财也是如此。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第8章



别忽视新鸟：

新鲜血液是胜利的催化剂

● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

[小鸟和绿皮猪的故事]

战争是一台充斥着不确定性的永动机。

小鸟和绿皮猪的战斗，就是一个通过不断降低不确定性来增加确定性的过程。在小鸟们将绿皮猪的一切都搞定的那一刻，战争画上了休止符。

但是，确定不确定性的过程并不像证明石头比鸡蛋硬——将两者相撞，谁破谁输——那么简单，它需要小鸟对各种细节有着高度的敏感，比如说那支中途加入的盟军——绿颜。

单就长相而言，绿颜绝对称得上是小鸟家族中的一朵“奇葩”——大大的嘴巴、绿色的羽毛、白白的肚皮，构成了一个很有喜感的造型，连黑炮、泰坦都长得比它有型。但当它向大家展示攻击方法时，小鸟们备感惊奇，它们没想到，这只出处不明的小鸟有这般绝技——回旋攻击。

就连一向混迹于江湖、见多识广的黑炮也大惊失色，因为这种攻击方法在小鸟家族中早已失传，只能在老一辈的口中听到一些零散的传说

第 8 章 别忽视新鸟

1
6
9

片段。今日一见，果然炫目不已。这种超脱地心引力的逆向回旋给小鸟们久违的震撼，而这种震撼上一次发生还是在泰坦降临的时候，不过那只是昙花一现，泰坦留下启示后就离开了，至今没有谁再看到过它。

绿颜则不一样，虽然它的攻击能力不像泰坦那样惊天动地，但很有特点，而且绿颜不会离开，它将和小鸟们一起战斗，直到取得最后胜利的那一天。

小鸟家族沸腾了，它们认为绿颜是上天派来的一支独特的生力军，战争结束指日可待，这还不值得高兴吗？

还是那句老话：不到最后一刻，绝对不要轻易下结论。绿颜的到来无疑是一件好事，但前提是它能够适应残酷的战争环境，知道自己该干什么、怎么干。解决这些问题不能一蹴而就，绿颜需要时间，需要对细节进行感悟，更需要持之以恒的耐心。

在我们的理财生活中，也有一些陌生的“新鸟”不断涌进来，房产、古董、宝石等各种形式的新型理财方式不断冲击着我们的观念和钱包，你做好应对它们的准备好了吗？



第一节 不要忽略学习的力量——比别人更早醒悟

先机，往往就在那电光火石的一瞬间！



[小鸟和绿皮猪的故事]

绿颜是一支生力军，它体力充沛，攻击方式新颖、有特点，这些都是很好的。

但让小鸟们遗憾的是，绿颜的作战经验为零。蓝冰、红火、黄风等都是从战争一开始就踏上了战场，多个关口的磨炼已经让它们具备了相当充分的战斗经验，无论是对攻击角度、力度，还是对时间的把握，它们都已相当娴熟、应对自如。说往正前方45度进攻，就一定不会是46度或者44度；说在抛物线的三分之二处加速，误差绝对不会超过5%。但绿颜不一样，刚进入战斗序列，它就感觉浑身不自在。发射出去后，基本上就没个准头，让小鸟们兴奋的回旋攻击压根就派不上用场。因为每次回旋不是砸向大地，就是砸中不该砸的地方，反倒帮了倒忙，把最有利的攻击位置破坏掉了。

小鸟们很失望，它们以为来的是一个能帮上大忙的战友，没想到只是一个有能力却发挥不出来的“菜鸟”——是的，“菜鸟”这个词用来形容绿颜再合适不过了。与此同时，小鸟们又不太好意思责备绿颜，一则它们当年也是这样过来的，这段经历谁都无法逃避；二则绿颜不畏牺牲，前来支援战斗，其精神让小鸟感动，还有什么好说的呢？

绿颜虽然在战场上是个彻头彻尾的“菜鸟”，但它还是敏锐地感知到了身边战友们的不满和自己的不足。在战场上的糟糕表现已经让它羞愧难当了，战友们那种欲说还休的纠结姿态更让它无地自容。不过，情绪归情绪，理智告诉它，羞愧对解决问题没有任何帮助，唯一的方法就

第 8 章 别忽视小鸟

1
7
1

是学习、学习再学习。练习战斗的角度、力度、平衡感、时间感，练习一切不熟悉的东西，只有这样，才能真正达到帮助小鸟们获胜的最终目标，也只有这样，绿颜才能真正找到自身的价值所在。

绿颜是这样想的，也是这样做的，在学习的过程中，它还发现了许多以前从未发现的神奇之处。

在开放的市场经济条件下，我们正遭遇和小鸟们极为相似的问题，有越来越多的“绿颜”走进了我们的理财生活，包括期货、黄金白银、古董收藏、书画艺术品、红木、宝石等，它们个个都释放出极致的魅力。

比如说，人们根据初中政治课本上讲的一个概念“黄金是不会贬值的”，从而蜂拥投资黄金等贵金属，导致近 10 年来黄金及相关饰品的价格大幅上涨。人人都知道现在通货膨胀得厉害，也就自然而然地认为黄金能够起到保值增值的作用，因此黄金市场红红火火。

而近几年的收藏品市场也是格外热闹，从电视上相关节目扎堆儿就可见一斑。再加上新闻中不时爆出的收藏品天价，让人们有理由相信，收藏品市场的火热时代来了。

这些新鲜“小鸟”的出现确实让我们大开眼界，其中高达百倍的投资收益更是让我们心儿狂跳个不停。但是大家应该明白，大多数投资者只是经验极端匮乏的“菜鸟”，要想在这些起步不久的市场中占据先机，先得静下心来学习、学习再学习。要知道，在你关注这些理财项目的时候，还有许许多多的陌生人也在关注着它们。

下面，我就把近年来有别于储蓄、保险、股票、基金的新型理财项目为大家作一个基本的简介。在这里，我先说明一下，对于这些项目，我的了解有限，在这里只能为大家抛砖引玉，提供一些新的理财信息。如果大家对其中某一种项目有很大兴趣的话，可以先尝试收集相关资料，进行必要的准备，做好准备是很重要的。我不怀疑这些新型、奇特的理财项目将来会得到广泛的发展，但同时我也坚信，它们既然被认为

是特殊的，那么，真正能够从中获得预期收益的一定是专业的投资者，业余投资者只能看看热闹。

新型理财项目之一：收藏品。

说实话，称收藏品为新型的理财项目也许有些牵强，因为早在几千年前，人们就对古董格外有兴趣，唐、宋、明、清这几个朝代的收藏品市场都红红火火，相关的专业论著、收藏品交易都已成熟。只不过在新中国成立后，有好几十年时间，收藏品市场完全处于停滞状态。改革开放后，这一块市场才慢慢地恢复了过来。近几年来，由于经济发展迅猛，收藏品的巨大投资潜力被激活，古玩市场、拍卖公司如雨后春笋一般往外冒。

具体来说，收藏品是一个很笼统的表达方式，它包括很多种类，古代书画艺术品、瓷器、陶器、漆器、青铜器、玉器、当代艺术作品、邮票、钱币等，种类繁多。可以这样说，只要是承载了历史发展印迹的物品就可以作为收藏的对象，甚至包括改革开放 30 年来不同年间的电影票，只不过难以对其进行估价而已。而市场价值的难以估计恰恰又是收藏品的一个重要特点，主要原因是收藏品的特殊性，历史价值、艺术价值、人文价值这些东西本来就不存在绝对准确的计量标准，只能通过寻找参照物的方式来预估其价格。也就是说，收藏品的价格浮动可能会相当大。

现在，中国的收藏品市场总的来看还处于发展阶段，市场投机意味较浓厚，管理秩序也较混乱，颇有一些鱼龙混杂之感。在这里，我给大家一个忠告：这个市场对专业性的要求相当高，要想投身于收藏品投资，一定要先对这点有清晰的认识，否则，没有好的金刚钻，不要揽这瓷器活。

并且，收藏品的投资标准不是看哪一个品类热，而是要看你对哪一个品类能产生发自内心的兴趣，如果没有这一点作为前提，想要磨好金刚钻基本上也是不太可能的，这样一来，你也就无法掌握相关专业技能。很多收藏品看起来精美无比（如瓷器），很是养眼，但要想对瓷器

第 8 章 别忽视新鸟

1
7
3

价值有精准的判断，你就必须对瓷器有浓厚的兴趣，其所涉及的化学、历史、物理等知识十分庞杂，没有发自内心的兴趣，你根本就没有办法坚持下来。

新型理财项目之二：期货。

严格来说，期货也不能算是一个新的理财项目，早在 19 世纪的美国芝加哥，就已经出现了基本成型的期货交易市场。只不过，在中国，期货还是在股市掀起全民热潮之后所带来的一种附加物，因此历史不算长，姑且就称之为新型理财项目吧。

期货，顾名思义，是针对现货而言的。现货交易就意味着一手交钱，一手交货；期货交易则是事先约定价格和未来的交货时间，并不需要马上交货。说得直白一点就是，期货交易的其实是一个又一个价格（当然，交易市场会对这个价格每天的涨跌幅度进行控制），其中涉及很多专业术语和不确定性因素。我认为其专业性和收藏品市场有得一拼。

个人建议普通的家庭投资者慎入，因为对于大多数普通人而言，掌握期货这一理财工具的难度着实不小。就拿期货小麦来说吧，以几个月后成熟收割的小麦为标的物进行投资，小麦的价格变动将会受到很多方面的影响，包括天气、农资水平、石油价格、所在地区的农业补贴政策、经济政治发展形势等，而且即便是到了收获季节，也还会受到全球其他地区生产状况的影响。这些信息的获得和分析是很让人劳神的事情。

期货交易的大多是大宗商品或者原材料，需要投入的资金金额比较大，风险也比较高，这是一般家庭难以承受的。

新型理财项目之三：宝石和红木。

我之所以把宝石和红木放在一起讲，是因为两者有一些显著的共同点，比如说它们都属于稀有原料范畴，投资它们都有高风险。

具体来说，宝石主要是指针对翡翠原石的投资，这种投资理财方式近年来有持续升温的趋势，也曾经演绎过很多传奇故事。从表面看来，

其操作过程相当简单，卖方把一堆原石摆在那儿，买方根据自己的经验和专业技能从中挑选出心仪的对象，然后和卖方谈妥交易价格，剩下的事情就只跟买方有关了。如果原石切割开后，出现质量很好的翡翠，那买方就赚了，否则就亏了。可以说胜败就在那一眼，这对投资者的经验和专业技能的要求很高。

红木主要针对的则是红木原材料及家具的投资。仔细分析，我们就会发现，它们和近两年来某些农产品的价格波动一样，有很强的人为操作成分，市场风险比较大，而且价格的涨跌幅度也很大（这也是很多类似投资理财产品的共同点）。

我再次强调，以上只是为大家提供新的信息，如果大家对这些投资项目真的感兴趣，多做功课是绝对必要的。这些投资项目不会消失，都具备赢利的可能性，不过其风险之大也是显而易见的。所以，在投资这些项目之前，要有绿颜的心态，面对自己不熟悉的新领域，学习、学习再学习。只有这样，占据先机才不至于只是一句空话。



第二节 拓宽信息渠道——你可以比别人看得更远

站得高，不一定看得远；看得远，却一定站得高。



[小鸟和绿皮猪的故事]

绿颜学习、学习再学习的效果很快就显现了出来，不管是对进攻角度和力度的把握，还是对进攻时机和战场形势的认识，绿颜都有了显著的进步。

第 8 章 别忽视新鸟

1
7
5

有了这些积淀之后，绿颜才发现自己的真正价值所在。原来它的作用并不是正面强攻，因为，在很多情况下，正面攻击效果有限，并不能起到实质性的作用。它的作用是利用回旋攻击深入敌后，进行精准的打击。

绿颜着实解决了一个大难题：大多数小鸟都只具备直线攻击的能力，很多时候只能清楚地观察到绿皮猪城堡正面的相关情况，而对其后方的情况了解得不多，即使有所了解，正面进攻的方式也往往不能对城堡后方的敌人进行有效打击。现在，绿颜的经验日渐纯熟，它既能在飞过城堡上方时进行全方位的侦查，又能在发现情况后直接对城堡后方难缠的目标进行定点清除，这就是回旋攻击的神奇之处，绿颜通过回旋，无形中将把自己的信息覆盖面扩大了很多倍。以前小鸟们就像一束发射出去的激光，威力强大，但覆盖面有限，而绿颜就像一台 360 度旋转的雷达，将每一个角落的信息全盘接收，将它称为这场战争中的首席信息官，我相信没有人会反对。

在我们的理财生活中，也需要绿颜所拥有的这种超大覆盖面的信息接收能力，只有这样，我们才能发现哪些问题是我们应该关注的，哪些问题只是无关紧要的杂音。

回想一下，你在做出决定前会向哪些人进行咨询？谁在向你传递各种各样的理财信息？他们这样做的出发点是什么？你脑海中的信息还来自哪些地方或者渠道？

这些问题看起来无厘头，实际上影响着我们的理财规划和理财质量。比如说，你的妻子可能会劝你买某一家公司的股票，但这并不是她经过理性分析所得出的结论，而是来源于她的同事，而她的同事购买这只股票赢利也是因为他一个同学推荐。你觉得这个信息怎么样？

又比如说，你有一天到银行办理业务，在办理过程中，银行业务员向你推荐了一只据说 7 天收益率能够达到 5% 的银行短期理财产品，而他推荐的理由并不是像你平常经常听到的那样——因为我们的经验丰

富，我们对市场机会的把握能力很强，我们拥有一流的专业理财管理团队，我们有过去良好业绩的证明……都不是。他很坦白地告诉你，因为快到央行例行的资金清算期了，本银行由于前段时间放贷量过大，现在必须大量吸纳资金以提高存款所占的比例，因此才会给出这么优越的条件。面对这样的推荐，你觉得怎么样？

再比如说，你有朋友开公司了，邀请你和朋友参股，商业计划书做得很漂亮，貌似该有的东西他都有了，这个时候你又该做出怎样的选择？

人每时每刻都会接收到各种信息，这些信息在我们的大脑中不断发酵，最终形成支持的理由和反对的理由，哪一方的信息更多，最后的决定就会偏向哪一方。根据这一点，下面我们来详细地分析以上3个例子。

在第一个例子中，妻子告诉你的这个信息有3个关键要素：一是这只股票是什么，二是这只股票曾经让妻子的同事赢利，三是这个信息来源于（到目前为止）妻子同事的同学。从这3个关键要素中我们可以得出一个结论：这是一个残缺的信息，不能对我们进行理财判断起到作用。

因为这3个关键要素中只有一个要素是准确无疑的，那就是这只股票是什么，但这对你没有丝毫用处，因为这就像你看到的任何股票一样，只是一个代号而已。而对你有实际意义的是第二个信息和第三个信息，但很遗憾，这两个信息都有严重的残缺。比如第二个信息中，你妻子的同事是在什么时间投入了多少资金，之后又以什么价格卖出，为什么要在那个时候卖出，等等——这些才是你想要的，而非“她的同事赢利了”这样一个常见的现象。在理论上，每一只股票上市之后都会有价格波动，一定会产生亏损和赢利的事实。至于第三个信息，你需要关心的是告诉妻子同事这个消息的人是他同学还是他同乡，你需要知道他向自己同学推荐的理由，很遗憾，你妻子的同事对此只字未提。

所以，你最后判定这个信息没用，因为它有太多的残缺，不足以使你做出决定。道理很简单，如果是你一个很信任的朋友跟你说，他今天

第 8 章 别忽视新鸟

1
7
7

用多少钱买哪只股票，一定会赚，这个时候，你很可能会下手，而如果是像你妻子所说的那种情况，你会直接说“不”，因为很可能那个赢利时机已经过去了，你不能仅凭“一只股票曾经让人赢利”这一点就做出决定。而且你和推荐股票的人关系隔了好几层，也不能在情感上予以加分，所以，你只能选择放弃。

在第二个例子中，你的判断标准相对简单一些，因为银行业务员给出了 3 个信息，而这 3 个信息都是比较明确的，你需要的只是促使自己下决定的第四个信息。

这 3 个信息分别为“7 天时间”、“5% 的收益”、“管理部门清查，需要大量资金冲账，以求检查过关”。在这 3 个信息中，第一个是确信无疑的，第二个是对你意义重大的，经过常识判断，你认为这是一个很高的收益率，但同时其风险性也会很高，因此对这个信息你持怀疑态度。至于第三个信息，它又冲击了你的怀疑。在你以前接收到的信息中，确实有银行存在着这种情况，而且现在确实处于央行清算期。这种冲击一定程度减弱了你的怀疑，但还不能让你完全解除怀疑、做出决定，因为这 5% 的收益如果不能在合约上白纸黑字地予以确认，对你而言也是没有意义的。如果合同上所写的还是浮动性收益，业务员的口头承诺没有任何效力，也就说明第三个信息是无用的。所以，影响你做出决定的只是合同上的白纸黑字。

第三个例子，这也是一件值得商榷的事情。因为，到目前为止，都是你在被动地接收他想让你接收的信息，根据常识，这是很危险的，单一渠道的信息很容易控制人的思想，让人无法做出理性判断。所以，你不能马上答应朋友的参股邀请，需要通过其他朋友和网络来丰富你的信息渠道，以得到更多有意义的信息。

从以上对 3 种情况的分析中，我们不难看出，信息渠道广泛有多么重要，它能让你的判断更为准确，从而有效地降低投资理财的风险。以下是几个关于拓展个人信息渠道的方法，大家可以参考一下。

方法一：每天看一看中央电视台的《新闻联播》和中央电视台财

经频道的《经济半小时》。《新闻联播》对我们了解当前的国家政治基本态势有很大的帮助，我们不需要在意新闻的内容，只需要知道这些内容所传递出来的信息，以及为什么要传递出这种信息。《经济半小时》作为一档老牌的经济专题节目，对我们拓宽知识面，提升对经济的敏感度很有帮助。

方法二：注册一个龙源期刊网的账号（包月 30 元，包年还有优惠），上面有很多杂志期刊，内容十分丰富。你不需要每天都看，最好每周抽出一段时间集中地浏览一下相关内容，这是我们收集信息、增进常识和理财辨别能力的一个很有效的手段。

方法三：多利用人脉扩展信息来源。要记住，你必须对得起别人为你提供的信息，这种“对得起”体现在两个方面：一是在他有需要的时候，你应该主动地将有用的信息提供给他；二是要确保为你提供信息的人不会陷入不必要的麻烦。

方法四：对单一渠道的信息保持高度的警惕。

总之，在处理相关的理财问题时（如是否投资某一款理财产品、股票的买入卖出时机等），一定要将所有的信息通道利用起来，接收更多的信息。开始的时候虽然有些烦琐，但只要养成这个习惯，你就会发现，你也具有绿颜那样的能力，你也能看到其他同伴所看不到的地方。这对绿皮猪意味着灾难，对我们的理财生活而言，则意味着低风险和高收益。

那么，你还在等什么呢？



第9章



不必每局都得 3 颗星：

获胜就好，不需要从过程到结果
都完美



[小鸟和绿皮猪的故事]

红火、蓝冰、黄风、白弹、黑炮、虹羽、绿颜、泰坦……弹弓，炸药箱。

绿皮猪，玻璃、混凝土、木板，安全帽，气球，小鸭子。

旷日持久，纠缠不休，凄凄惨惨戚戚。你来我往，一切的一切，都将在这个狂乱的午后终结。

这次担当攻坚任务的是2只虹羽和1只绿颜，它们的对手是一座错落有致的三联排城堡，其主人是6头大小不一、佩戴着安全帽的绿皮猪。

以3对6，小鸟们在数量上处于绝对的下风，绿皮猪城堡基本封死了所有的小鸟进攻路线。小鸟们面对最后一道封锁，该何去何从？



第一节 目标因人而异，适合自己的才是最好的

追求完美，到头来只能把自己活活累死。



[小鸟和绿皮猪的故事]

小鸟们如果按照常规的进攻方法，采取由近及远的攻击策略，第一只虹羽打掉一部分城堡，第二只虹羽再打掉一部分，然后由绿颜收尾，那么，结果很有可能就是战场上很热闹，噼里啪啦的城堡碎裂声响彻云霄，看起来对敌方的防御设施造成了很大的损害，但是，这和攻击的主要目标——消灭掉所有的绿皮猪相比，还有很大的差距，毕竟双方在数量上有明显的差距。而且绿皮猪将战线拉得很长，无形中再次增加了小鸟攻击的难度。

此时，小鸟们必须做出一个艰难的抉择：是淋漓尽致地宣泄压抑了太久的愤怒，还是争取一举消灭所有绿皮猪？

最后，小鸟们没有被冲动的情绪控制，它们明白，离胜利越近，越有必要冷静、冷静再冷静。高分固然让人开心，但趁早结束这场战争，重新回归和平生活更重要。

第一只虹羽准确地砸中城堡里的那两只绿皮猪，搞定！

第二只虹羽飞向离自己最近的城堡，强大的冲击力让整个城堡倒向了后方，顺带撞倒了后方的那座小堡垒，至此，3 个头较小的绿皮猪丧生。

绿颜上阵，飞向最后一头绿皮猪的领空。一个漂亮的回旋反击施展开来，在撞倒绿皮猪的同时，也压垮了支撑绿皮猪的最后一块木板，完成绝杀。

一切就是这样简单。

森林终于恢复了平静，绿皮猪的嚎叫、小鸟们的悲鸣都已化作阵阵青烟，随风而去。还有什么比这更让人满意的呢？

在《愤怒的小鸟》这款游戏中，游戏的设计者们为广大玩家设计了两个游戏刺激点：一是很直观，这是核心——玩家是否能够过关；二是过关能获得几颗星的评价。对于一般玩家而言，以最快速度达到前者的刺激最为关键，后者是无关紧要的。但对于有完美主义倾向的玩家而言，后者才是关键，因为只要有耐心，什么人都能过关，可第二个刺激点却不是每个人都能抓住的。所以，他们会不知疲倦地向 3 颗星进发，似乎唯有如此，他们才能证明自身的价值所在。

这种追求完美的心理不仅体现在玩游戏的过程中，也体现在我们的理财生活中。我们每个人在背景、能力等方面都存在着巨大的差异，如果一味地强求最完美的理财结果，就不能做到像小鸟们一样，坚定地追逐核心目标。这是很多理财新手会犯的一个毛病。

比如，一个普通的工薪家庭，夫妻二人年龄在 30 岁上下，每月收入 1 万元左右，算不上富裕，但日子也还算过得去。但有些人可不会这么想，在他们的眼里，这种生活过得是相当糟糕。每月要还房贷，精打细算每一笔生活开支，星光闪耀的奢侈品基本上与他们无缘，每当有一笔较大的开支时，心里总会下意识地“咯噔”一下。总之，他们认为自己就是“穷人”。这让他们无法接受，因此，他们开始了理财——计划 10 年后累积起至少 1 000 万元的财富，过上再也不用为几千元的房贷而伤身劳神的生活。目标不可谓不宏大，也很清晰，但结果可能很不完美。

我在这本书中一再强调：理财的核心目的是提升个人及家庭的幸福感，能用具体数字进行衡量的财富是实现这个目标的重要手段，但不是唯一的手段。以 5 万元为出发点，通过 10 年时间积累起千万身家并不是不可能的，创业、进行高风险的投资都是很好的方法。可问题在于，这样做真的能达到提升个人及家庭幸福感的目标吗？

第 9 章 不必每局都得 3 颗星

1
8
3

创业和高风险的投资都意味着你必须将更多的时间和精力投入到生活以外的部分，而且还必须承担未知风险所带来的心理压力。这些因素都可能造成家庭内部的猜忌和纷争，进而影响到家庭成员之间的信任和幸福感。即便最后你有惊无险地赚到了一笔钱，也不见得你就由“穷人”跨越到“富人”的阶层。如果不能调整好对财富的心态，你就还是一个“穷人”。道理很简单，在年收入 10 万元的时候，你会觉得自己受到方方面面的限制，供房难、养车难、生活难；当你有了千万身家以后，你还是会发现自己受到各方面的限制。事业方面，几十万元的小生意你不愿意做，投资大的生意你又做不了；生活方面，你买不起游艇、私人飞机，无法参与高端的财富论坛……总之，伴随着财富的不断增加，你的消费也会大幅转向，没有转变心态，财富就是一个黑洞，你永远都不能体会到财富带给你的欢乐，而只会被财富驱使和奴役。

这里其实就引出了一个关于理财规划的基本问题：设定理财目标的基本标准是什么？对于这个标准的界定，直接决定了你理财所能达到的最终效果。换句话说，10 年后理出 500 万元和 1 000 万元并没有太大的区别。理出 1 000 万元的人不一定幸福，而理出 500 万元的人也不一定就不幸福，关键在于这种目标是否适合你。就像女明星都很漂亮、养眼，但并不意味着她们都适合做老婆，就是这个道理。

毕竟适合也是一个相当模糊的概念，如果不对其进行具体的分析，那么“适合自己的目标才是最好的”就会与“人总是要吃饭的”这句话一样，无聊且没有价值。这也是如今理财知识普及过程中出现的一个隐患——大量“正确的废话”，读者们一定要注意甄别。

我们把话题转回到理财目标的具体分析上，我认为判定一个理财目标是否适合自己，可以从以下几个方面入手。

一是个人性格。

理财目标和个人性格有很大关系，在谈这个问题之前，先确定一个前提：只要不出现精神病变，人的性格本身并没有优劣高低之分。我们平时说一个人性格好，主要是指他能很好地控制自己的情绪，而非性格

本身有什么好处。比如悲观和乐观，这两者都是人必须具备的品质，只要不过分，就都是有利的。理财目标和个人性格也存在这样的对应关系，不是说哪一种性格（比如成熟谨慎）的人制定的理财目标就一定靠谱，而是说每一种性格的人都有成功制定理财目标的可能，关键在于理财目标要和其性格相匹配。

比如说一个人生来就有冒险精神，他对挑战未知和不确定性充满了期待，并且很享受挑战所带来的乐趣，那么他就没有必要硬生生地将自己束缚起来——将高风险投资的比例控制在 20% 以下，对他们而言，将这个比例再上调 15% ~ 20% 反倒更有益，因为他们喜欢冒险，也正因为如此，他们有承担压力的魄力。一次高风险投资的成功，不仅能带来高额的收益，还能让他获得极致的满足感。如此一来，就得到了双重收益。而对于一个追求平淡稳定生活的人而言，这样的操作方式明显与他不匹配。和他性格相冲突的理财目标只会让他感到焦躁不安，这和理财的核心目标是背道而驰的。

二是家庭环境。

这里我所谈到的家庭环境主要包括两个方面：一是家庭的经济环境，二是家庭的性格环境。

对于家庭的经济环境而言，理财目标最好遵循简单的原则：经济环境较差的时候注重休养生息，制定较为保守的理财目标；经济环境较好的时候注重适度激进，目标制定可以略微大胆一些；经济环境很好的时候注重稳健推进，目标制定力求精准。具体而言，就是在家庭经济一直挖东墙补西墙、疲于应对的时候，重点是理顺现有的财富体系。

比如一个家庭里一共有 4 口人，每月的总收入只有 2 000 元，那么这个时候千万不能有“反正也是穷光蛋一个，不如用这最后一点积蓄去搏一搏，争取一举翻身”的想法，那只会让你破产得更快，在斗志和拼搏精神上我们可以强调“破釜沉舟”，但在具体操作上，我们绝不能跨出这一步。尤其是经济条件比较差的时候，一旦破产，你很有可能成为被一根稻草压倒的骆驼。这个时候，你主要的任务是尽全力增加收入，

第 9 章 不必每局都得 3 颗星

1
8
5

同时做好过一段苦日子的准备，将本来就很紧的开支再次压缩，以争取积累出一笔资金，使整个家庭的抗风险能力得到提升，为将来的再出击做好准备。

关于家庭的性格环境，前面我已经谈到过，主要是指一个投资项目是否会因为夫妻双方的性格而导致家庭不和谐。以夫妻双方长时间的吵吵闹闹来换取一个较高的理财目标，在我看来，这是很不划算的。当然，如果你认为“打是情，骂是爱”，那我也就无话可说了。

三是个人的价值观念。

10 年后理出 500 万元够用还是 1 000 万元够用，决定因素就在于此。不过在具体分析之前，有一个前提我必须说明，不管你秉持什么样的价值观，你都必须让你的财富增值，价值观的不同只能带来增值数额的不同，而不能改变需要增值这个事实。除非你确认自己能在富人榜上占有一席之地，你才可以考虑像比尔·盖茨、巴菲特一样，适当地降低财产的数额。

生活中的一些现象直观地说明了价值观对一个人制定财务目标的影响。

有的人认为体形的改变、容颜上的丝毫瑕疵都是“生命不能承受之重”，因此，她们需要永无止境地美容、健身。而有的人认为素颜一生也没多大问题，还能省去相当多的麻烦。这两种观念导致少则几万元，多则几十万元的美容开支差异。

有的家长认为孩子一定不能输在起跑线上，因此必须在各个方面都做到最好，让孩子上最好的兴趣班，给孩子请最知名的老师，让孩子读最好的私立学校；另外一些家长认为生死由命、富贵在天，为孩子提供基本且必要的支持就好，没有必要管那么多，不同学校的差别不大，主要还是在孩子自己的努力。这两种观念导致少则 10 余万元，多则上百万元的教育开支差异。

有人认为出入豪庭、夜夜笙歌、香车美女相伴是幸福人生的必要标签；而有的人认为工作安稳，没事的时候背个背包，搭上火车，到一个

陌生的城镇转一转，或者到郊外钓钓鱼，人生就挺幸福。这两种观念带来的是少则百万元，多则千万元，甚至上亿元的花销金额差距。

这些差距都会直观体现在一个人的理财目标之中。在确定理财目标的时候，我们一定要把价值观因素考虑进去，你没有必要和自己的价值观作对。

制定理财目标不能像那些追求完美的游戏玩家，总是追求超高的分数，每一局都要获得3颗星，而是要像那些超越情感冲动的小鸟，认清什么才是自己最想要的，而且也是最适合自己的。



第二节 理财攻略篇

没有什么演习比实战更有效。



前面我讲了很多关于理财的知识要点和需要注意的问题，但这显然还不够，就像知道再多的游戏攻略也不能说自己是游戏高手一样，任何事情最后都会落到具体操作上。下面，我通过两个具体的案例，来分析一下年轻家庭和成长型家庭的实战理财攻略。

案例一：年轻家庭的理财攻略。

【基本背景】

年龄：丈夫小王今年29岁，妻子小何今年27岁。

职业：夫妻二人都是公司职员。

年收入：总计10万元左右。

子女：一个1岁的女儿。

父母：皆已退休，有稳定的养老收入。

资产状况：有一套自有房屋，市价在 65 万元左右；有一辆市价 5 万元的二手小汽车，家中还有 5 万元的储蓄。

【家庭基本账单】

表 7 小王夫妇的家庭基本账单

项目	具体条目	金额（元）	总计（元）
收入	小王收入	60 000	105 000 左右
	小何收入	40 000	
	其他收入	5 000 左右（主要来自兼职）	
日常开支	日常生活开支	40 000	65 000
	子女教育	10 000	
	旅游支出	5 000	
	其他支出	10 000	
现有资产	房产	650 000	750 000
	存款	50 000	
	汽车	50 000	
现有债务	信用卡未还账款	5 000	5 000
	房屋贷款	0	
	其他贷款	0	

【财务状况分析】

1. 基本情况：

①有较为稳定的现金流，有较为充裕的现金结余。

②大部分资金被用于购房（父母支持了一部分资金），这样做产生了一正一反两方面的效果。一方面，夫妻二人现在没有房贷之忧；另一方面，可用的资金比较少，仅有 5 万余元。

③收入结构比较单一，除工资外只有少量的兼职收入。

④负债水平较低，仅有 5 000 元左右，但夫妻二人的消费习惯不好，因为这 5 000 元都来自信用卡欠款，而他们并不是真的一定需要这 5 000 元。

⑤还有拓宽收入来源的巨大空间。

2. 存在的问题：

①家庭的整体经济状况还处于初级阶段，缺乏理财规划，家庭经济安全存在很大的问题。一旦其中一人不能带来稳定的收入，家庭经济的正常运转就会出现問題。

②保险等重要的保障性支出缺失。在家庭成员遭遇意外的时候，家庭将会陷入空前的危机。

③对幼女的未来缺乏必要的财务规划和准备，在后期可能会出现手忙脚乱、不知所措的情况。

④还没有将养老规划提上议事日程，这是一个潜在的危机。

⑤某些家庭开支不太合理，弹性开支过大。

【理财建议】

针对以上存在的问题，建议夫妻二人从以下几个方面开展理财规划。

①增加保障性支出。

这里的保障性支出主要是指除社保外的保险产品，因为社保的保障作用是有限的，尤其是对于离退休还有很长一段时间的年轻家庭而言。因此，建议夫妻二人购买保费较低，但保额较高的意外险和重大疾病险。同时，由于子女年龄较小，自保能力较差，为她购买相关的互助金和意外、医疗等保险是很有必要的。这些方面的支出一年也就几千元，其带来的保障作用却不可估量。

②对现金流进行压缩。

从家庭账单中我们可以得知，夫妻二人在使用信用卡进行借贷消费，这本来是好事，可以在家庭收入较为稳定的情况下，让更多的资金释放出资本收益，但前提是把握好信用卡的免息期，一定要在合理的周期内周转，否则，夫妻二人会变成银行资金的提供者。

③进一步控制弹性支出。

小王和小何一年的总开支为 65 000 元，而日常生活开支达到了 40 000 元，平均下来每月接近 4 000 元，具有很大的弹性。夫妻二人现

在无房贷压力，将每月的基本日常开支控制在 2 500 元左右比较合适。那么，一年下来就能新增 1 万元左右的理财资金。

④进行风险较小的投资。

鉴于这对年轻夫妻家庭经济基础不太稳当的现实情况，不建议其参与高风险的投资理财项目，当然，也不能因循守旧，不采取理财措施（那只会增加家庭财务的潜在风险）。我建议将那笔 5 万元的储蓄分批投入到风险较小的混合基金、稳健型的银行短期理财产品及国债等渠道中去。因为流动资金并不多，所以这笔钱的投入周期不宜过长，应该以月计算。

⑤进行基金定投理财。

小王和小何的孩子现在 1 岁，不久就要上幼儿园，幼儿园费用就是一笔不小的开支。因此，采用基金定投这种长期投资工具，既能有效地降低风险，又能够获得比较稳定的投资收益，对孩子的教育负担进行释放。具体操作方法是每月定期存入 1 000 元，以 5 年为一个周期。

⑥兼职收入进一步增加。

虽然夫妻二人的水平在同龄人中算中等，但远称不上丰裕，因此在做好本职工作，确保收入稳定增长的前提下，二人有必要适当增加其他收入。既然他们能有 5 000 元的兼职收入，为什么不把这个数字再翻一番呢？很多事情不是不可能，只是因为没有去做。

案例二：成长型家庭的理财攻略

【基本背景】

年龄：丈夫张先生今年 40 岁，妻子朱女士今年 37 岁。

职业：张先生是一家企业的中层管理者，妻子朱女士是公务员。

年收入：总计 30 万元左右。

子女：有一个正在上初中的儿子。

父母：经济基础比较殷实，有足够的经济实力照顾自己。

资产状况：现有一套市值 90 余万元的房产，一辆市值 15 万元左右

的轿车，持有价值 32 万元的股票和 15 万元的基金，还有定期存款 15 万元，活期存款 6 万元。

【理财目标】

- ①为孩子累积一笔出国留学基金，数额在 100 万元左右。
- ②在退休之前为儿子购入一套房产，花费 150 万元左右。
- ③在两年后能够换一辆新车，价值在 20 万元左右。
- ④保持每年 3 万元的旅游开支。
- ⑤希望晚年能够获得较好的保障（但他们对于多少钱能够起到很好的保障作用没有清晰的概念）。

【家庭基本账单】

表 8 张先生夫妇的家庭基本账单

项目	具体条目	金额（元）	总计（元）
日常收入	张先生收入	130 000	300 000
	朱女士收入	75 000	
	股票基金等收益	40 000	
	其他收入	55 000	
日常开支	日常生活开支	60 000	162 000
	子女费	20 000	
	旅游费	30 000	
	保险费	32 000	
	其他支出	20 000	
现有资产	房产	900 000	1 730 000
	存款	210 000	
	汽车	150 000	
	股票债券等	470 000	
现有债务	信用卡贷款余额	0	0
	房屋贷款	0	
	其他贷款	0	

【财务状况分析】

从以上的家庭账单中，我们可以看出，这对夫妻拥有较为充裕的现金，在收入来源上已经实现了一定程度的多元化，也对保险投入了一定的资金，二人有了初步的理财意识。但其中也存在很多问题，主要表现在以下几个方面：

①定期存款和活期存款所占的比例都较大，让相当一部分资金丧失了获得更多收益的可能。

②在股市中投入的资金较多，风险较大，有可能会对家庭财务形成危害。

③没有合理利用债务这种理财工具，丧失了更早实现财务目标的可能。

④对自己养老规划所需要的资金没有一个清晰的认知，这是一件很危险的事情。

【理财建议】

根据上述情况，以下的理财建议可供这对夫妻参考。

①将定期存款削减至 5 万元，将剩下的 10 万元资金投入银行的保本型短期理财产品中去。这样既能够增加收益，也能够规避风险。同时，对活期存款也采取削减措施，将日常流动资金控制在 2 万元左右，其他部分资金和定期存款一样，投入到理财产品中去。

②合理利用债务杠杆实现财务目标。建议张先生夫妻尽快借助按揭贷款的方式购买希望得到的房产。他们现在有资金实力承担房屋首付和每月的房贷，不管是作为投资还是自住，这都是一个不错的选择。与此同时，这对夫妻还可以尽量多地使用信用卡来应对日常开支，在确保及时还款的情况下，让更多的资金实现集群累积效应。

③有必要对投资方向和比例作一些调整。将投入到股市中的资金削减到 20 万元左右，其他资金转移到偏股型的基金中去，这样能进一步降低家庭遭遇风险的可能性。

④从每年的收入中拿出 4 万元投入教育理财保险，这是实现 100 万元教育基金的必要准备。

⑤开始除社保外的养老理财规划。虽然在这个年纪才开始进行养老规划有些迟（中国人的观念使然），但家庭资金较为充裕，总体来说也不算太晚。建议夫妻二人每年从收入中拿出3万元购买分红型养老保险，平均下来每年的收益率能够达到7%，到退休之时，至少能有100万元进账，再加上其他投资渠道带来的收益，养老问题不大。

后 记

小鸟和绿皮猪的战斗终究会告一段落，游戏毕竟是游戏，它能承载我们某一时段的美好回忆，却不能常伴我们人生的起起伏伏。

游戏以绿皮猪的全盘灭亡而终结，但我们的理财生活不会因游戏的结束而结束。我的职业是理财规划师，在 35 岁之前，我对游戏一向不感冒，认为游戏纯粹就是一种打着娱乐的幌子却不能给人带来快乐体验的无聊活动，我更愿意到现实的大千世界中去见识各种各样的人和事，这样能更有效地触及我的兴奋点。

一次旅行途中的经历让我改变了这种观点。一次我和同事一起到外地参加会议，在旅途中我本来想找她聊聊天，可她盯着手机显示屏不理我。我问她在干啥，她头也不回地甩给我一句：“打猪呢！”我凑过头去看，她才不耐烦地跟我说：“《愤怒的小鸟》，你也下载一个玩呗，我警告你，别再来烦我！”看着这个平时以“话痨”著称的同事如此沉迷游戏，我想不通，为了消解这种想不通，我也从网上下载了这款游戏——《愤怒的小鸟》。

经过一段时间的摸索，我发现这款游戏和我所从事的理财规划有相当多的共同点，不管是对时间、角度的把握还是借势、引导，在很多方面两者都有内在的相关性。我用平时经常用到的理财思路去玩这个游戏，能收到不错的游戏效果。这一发现让我很兴奋，因此我写了这本与《愤怒的小鸟》游戏有着千丝万缕关系的理财书。这本书中不但有我的从业经验，也有诸多合理的、不合理但合情的想象，我这样做的目的，是为了让更多人认识到理财是一件很重要的事，而且理财并不难。书中不仅有让人惊心动魄或者头疼欲裂的数字，还有许许多多鲜活的故事。

写完本书全稿后，我一直在想一个问题：为什么游戏这种虚拟的东

西能够和现实世界中的理财联系得如此紧密？直到本书的编辑告诉我：书已经在排版，快要下印刷厂了，我才突然意识到其中的奥秘。就像我在书中所提到的那样，造物主其实将万事万物运作的秘密投射到了每一件事物上，无论是人开发的游戏，还是不知道从何时开始繁衍生息的人类，其身上都有这种秘密的投射，只等愿意停下脚步加以观察的人来发现。

其实，这一点同样可以用在理财上，只要你有了观察的意识，你就会发现，理财并不是一件很难的事情，相反，它很有趣。

你看，我们生活在一个多么奇妙的世界！正如我在另外一本书《我们老了花什么》中写的那样——人们从来不会规划失败，往往失败于没有规划。在这本书的结尾，我真诚地对大家说一句：只要善于观察人生，处处都有理财的老师。也许，你玩会儿《愤怒的小鸟》后，你就成了理财大师，谁说不能呢？

最后，希望各位都能在自己的财富道路上越走越顺，祝各位好运！



- 🔪 储蓄不是“鸡肋”，而是财富增长的基石。
- 🔪 买基金不是买垃圾，并不是越便宜越好。
- 🔪 股票最低买、最高卖，基本上等于彩票中奖。
- 🔪 切忌跟风，跟着别人做投资你就亏了。
- 🔪 摒弃银行只能储蓄的错误观念，不要再对银行门口电子屏上的理财产品广告无动于衷。
- 🔪 依赖任何理财工具和方法都有不小的风险，只有投资自己才是稳赚不赔的。
- 🔪 我们执著于对数字的积累，整天考虑如何缩小银行账户余额和1000万元之间的距离，但不要忘了理财本来应该有的意义——让生活过得幸福甚至更加幸福。



原创文学门户
起点中文网
www.qidian.com

上架建议：投资/理财

ISBN 978-7-5502-1344-9



9 787550 213449 >

定价：35.00元